



# Se le banche non finanziano più le imprese

DI FRANCESCO PRIORE\*

«**A**ll'inizio degli anni 90 in Italia c'erano 13/14 mila sportelli bancari: dopo la liberalizzazione ne sono stati aperti 20 mila nuovi, poi si sono aggiunti i 15 mila circa delle Poste, per un totale circa di 50 mila. In Italia c'è uno sportello, Poste escluse, ogni 1.800 abitanti, contro uno ogni 2.640 dell'Europa e 1 ogni 4.550 abitanti dei Paesi più avanzati. I 13/14 mila sportelli del 90 sarebbero in linea con i Paesi europei più moderni». La previsione, pubblicata su queste stesse colonne, è dell'8/09/2011. La liberalizzazione negli anni 90 cambiò i criteri: da un'autorizzazione per le nuove aperture in base «alle necessità del mercato» si passò all'autonomia delle banche. I margini del credito erano elevatissimi, partì la corsa ad aprire lo sportello sotto casa del cliente e alla moltiplicazione delle banche. Oggi il fenomeno è inverso, chiudono tre sportelli bancari al giorno: dal 2014 al 2018 5.269 gli sportelli chiusi, siamo a 1 sportello ogni 2.376 abitanti, per aggiornarci, al 2011 dei Paesi avanzati, 13.500 sportelli basterebbero, metà dei 25.454 di fine 2018. Cause dell'inarrestabile fenomeno

sono: crisi, inutilità degli sportelli per il retail, trasferimenti telematici, abbondanza di liquidità, crollo dei tassi e dei margini, costi incompressibili chiusure a parte. Il proliferare del fintech e dei big tech Google, Amazon, ecc. rendono lo scenario cupo per l'occupazione e il credito. L'occupazione: i 300 mila dipendenti sono esuberanti, bisogna riconvertirli senza fare macelleria sociale: perché non si pensa a una rivoluzione culturale del sistema?

**Il problema più grave** è quello del credito perché senza di esso non ci può essere ripresa e inversione di tendenza. Il credito è limitato dalle normative Ue, sempre più stringenti a causa dei problemi causati dalla crisi, vedi npl e utp; i margini superiori al 10% consentivano di erogare facilmente, le perdite erano assorbibili. Margini modesti e in calo, obblighi di accantonamenti e aumenti di capitale riducono vieppiù gli affidamenti. Le imprese finanziano solo il circolante, nonostante i tassi bassissimi non

investono, le banche chiudendo gli sportelli perdono il contatto con le imprese e così la possibilità di finanziare quelle meritevoli. La relazione costante aveva consentito di far crescere tante imprese, se si sostituisce la relazione con la tecnologia il cliente millennial sarà portato a confrontare le possibilità e scegliere di conseguenza. È necessario individuare le imprese meritevoli (non è difficilissimo) dopo di che bisogna offrire loro finanziamenti adeguati, tempi decisionali e operativi snelli e veloci, non aspettare che l'impresa arrivi a chiedere. È l'impresa meritevole, che non ha bisogni immediati, quella che va ricercata perché finanziata può investire. Se non lo fa la banca, lo farà qualche altro intermediario, pochi lo stanno già facendo. Le banche possono approfittarne, hanno bisogno di efficientare, come dice un recentissimo rapporto, esternalizzando funzioni tecniche e tecnologiche, per ridurre i costi fissi acquisendo costi variabili; un esempio sono le reti di vendita dei servizi finanziari. (riproduzione riservata)

\*docente marketing finanziario  
[Bologna business school](#)