



Banche senza sportelli Il deserto delle filiali

In calo le sedi fisiche, ma gli istituti rispondono: "Solo un'operazione su sedici avviene in presenza"

La Cisl lancia l'allarme: è desertificazione bancaria in Piemonte. Chiudono le filiali. Il 61% dei paesi non ha sportelli sul suo territorio. Il fenomeno, spiega First Cisl che ha incrociato dati Istat e

Bankitalia, «è avanzato più rapidamente negli ultimi anni: tra il 2015 e il 2022 il 14% ne è rimasto senza; e la percentuale potrebbe salire: i comuni con un solo sportello sono il 20% del totale».

Insomma, 561mila persone risiedono dove una banca non c'è più.

di **Francesco Antonioli**
● a pagina 8

L'EVOLUZIONE

Senza una banca La desertificazione degli sportelli

Il 61% dei paesi del territorio regionale non ha una filiale
Un fenomeno in movimento: Bper acquisisce le sedi Carige
Del resto solo un'operazione su sedici avviene "in presenza"
Intesa Sanpaolo: "Il 93% dei nostri clienti è multicanale"

di **Francesco Antonioli**

L'indagine della Cisl si interroga sul significato della minore capillarità della rete degli istituti

Ma gli operatori rispondono forti di numeri ed esperienze consolidate

La Cisl lancia l'allarme: è desertificazione bancaria in Piemonte.

Chiudono le filiali. Il 61% dei paesi non ha sportelli sul suo territorio. Il fenomeno, spiega First Cisl che ha incrociato dati Istat e Bankitalia, «è avanzato più rapidamente negli ultimi anni: tra il 2015 e il 2022 il 14% ne è rimasto senza; e la percentuale potrebbe salire: i comuni con un solo spor-

Data: 28.11.2022 Pag.: 1,8
 Size: 611 cm2 AVE: € 17719.00
 Tiratura:
 Diffusione: 9371
 Lettori:



tello sono il 20% del totale». Insomma, 561mila persone risiedono dove una banca non c'è più; la metà è stata privata da un accesso vicino a casa negli ultimi sette anni.

Che cosa ne pensano gli istituti di credito? Dalla sede torinese di Via Maria Vittoria Giuseppe Aimi, direttore territoriale Bper del Nord-Ovest, affronta un giorno importante. «Con l'acquisizione di Carige le nostre filiali salgono proprio oggi complessivamente da 119 a 132 e da 76 a 99 solo in Piemonte - spiega -. Dovremo ottimizzare alcune realtà, ma soltanto dove esistono sportelli a poche decine di metri l'uno dall'altro». Il Gruppo emiliano - quartier generale a Modena, già protagonista della operazione Intesa Sanpaolo, che aveva inglobato Ubi-Banca tra il 2020 e il 2021, perché rilevò una parte della rete in chiave antitrust - vede decorrere da queste ore gli effetti civili dell'atto di fusione per incorporazione di Banca Carige.

«Abbiamo una capillarità diffusa e una quota di sportelli ben più ampia della media - prosegue Aimi -. Ora potremo dislocare meglio i nostri consulenti, impegnati con le aziende nel corporate investment bank sia a Torino sia a Cuneo e in cinque "corner" in altrettante località. Puntiamo a innalzare il livello di contatto con famiglie e imprese, che ormai compiono da remoto moltissime operazioni, impegnandoci sul fronte dell'attuazione del Pnrr, con soluzioni utili a far crescere attenzione alla sostenibili-

tà e dunque ai parametri Esg».

La "desertificazione" è un allarme eccessivo? «Negli ultimi tempi sono state chiuse delle filiali delle banche sul territorio, è vero, ma invito a un ragionamento di scenario», risponde Camillo Venesio, ad e dg della Banca del Piemonte: «Noi - incalza l'imprenditore, cavaliere del lavoro e anche componente del Comitato di presidenza dell'Abi, l'Associazione bancaria italiana - abbiamo in terra subalpina 40 filiali. In media, però, solo una operazione su 16 si svolge fisicamente sul posto. La domanda, perciò, è qualitativa, non quantitativa: come può, una banca servire meglio il territorio, e cioè accompagnare i clienti con la digitalizzazione in corso?».

Ad avviso di Venesio la svolta è epocale. E non è penalizzante per le persone anziane. «Spesso - aggiunge - i pensionati, anche per ragioni di sicurezza, possono pagare con semplici carte di plastica che consentono di fare la spesa senza contanti anche per piccoli importi. In più, penso ai giovani e al mutuo per la prima casa o alle piccole imprese per un fido o un finanziamento, non è qualche chilometro in più da un paese all'altro che fa la differenza. Se c'è un consulente valido, ci si sposta volentieri, a maggior ragione se per incontri mirati. La quotidianità bancaria, d'altronde, è ormai svolta quasi esclusivamente online».

«Concordo - interviene Stefano Cappellari, direttore regionale Piemonte Nord, Valle d'Aosta e

Sardegna Intesa Sanpaolo -. Il 93% dei nostri clienti è multic canale. Tuttavia, la fase è ancora ibrida: le persone più anziane e meno digitalizzate tendono ad aspettarsi maggiore continuità rispetto al passato. Dialoghiamo per questo con la clientela e con le amministrazioni locali». Contromisure? «Investiamo molto in tecnologia e automazione - dice ancora Cappellari - con 5 miliardi nel Piano d'impresa, ma anche nei nuovi modelli di filiale. Iconico è il grande tavolo in legno dei nostri hub operativi. È pensato per il coworking, per incontri di educazione finanziaria e per piccoli eventi. L'accesso ai servizi è garantito 24 ore su 24, 7 giorni su 7, attraverso servizi self-service avanzati, come la filiale digitale su app e gli Atm di ultima generazione».

L'indagine della Cisl insiste molto sulla necessità di "presenza". Conclude Cappellari: «Grazie all'integrazione tra canali fisici e virtuali, il cliente può iniziare un'operazione in filiale - e ne abbiamo circa 300 in Piemonte - e terminarla su un canale digitale. E viceversa. Può sottoscrivere da casa i principali prodotti bancari. Questo consente una maggiore flessibilità del lavoro dei colleghi. In alcuni piccoli comuni del Piemonte, sprovvisti di filiale, poi, stiamo sperimentando la "drive bank", la banca su camper. Per ora il test è avviato nel Novarese. Il mezzo è operativo prevalentemente nei giorni di mercato, un contesto che agevola l'interazione con il pubblico».

© RIPRODUZIONE RISERVATA