

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

L'EDITORIALE

Banche in stallo fra domanda e offerta

di **Claudio Cacciamani***

Pronto «a far tutto, la notte e il giorno sempre d'intorno in giro sta. Miglior cuccagna per un barbiere, vita più nobile, no, non si dà» canta Figaro nella sua celebre cavatina nell'opera «Il Barbiere di Siviglia». Oggi più che mai il suo programma esistenziale di attività è simile alle strategie bancarie in questo drammatico periodo pandemico. Per chiarezza di analisi, va distinta l'offerta dalla domanda di servizi bancari. Considerando la prima, l'attuale visione delle banche si è sfuocata, con l'attenzione passata dal singolo cliente servito alla più vasta gamma di prodotti da offrire. → 35

L'EDITORIALE

segue da pagina 33

Banche in stallo fra domanda e offerta

di **Claudio Cacciamani***

Tale approccio è conseguenza, tra l'altro, delle aggregazioni bancarie che fanno perdere il legame diretto con clientela e territorio, della necessità di ridurre drasticamente i costi in periodi di margini finanziari estremamente bassi, dell'impellenza di conseguire redditi da servizi nel brevissimo e non nel medio termine, della concorrenza crescente di mezzi elettronici alternativi per le transazioni e di canali di pagamento succedanei come tabaccai ed edicolanti, dell'impossibilità di erogare crediti per gli ancora ingenti prestiti deteriorati e per la difficoltà di reperire capitali propri. In particolare, la perdita di radicamento sul territorio conseguente alle aggregazioni bancarie induce le banche a ridurre gli sportelli, preferendo l'«allargamento» della gamma dei prodotti offerti alla «profondità» della relazione con il cliente.

● ● ●
Ne conseguono continue immissioni di nuovi prodotti e servizi, spesso risultato di una sterile ricerca di soddisfazione di un cliente sempre più "lontano", piuttosto che di una reale e continua conoscenza di quest'ultimo e delle sue sempre più mutevoli esigenze. Non è un caso che in questa fase di pandemia la clientela bancaria mostri sfiducia, non comprenda in pieno l'offerta e, data l'incertezza del periodo, stia sempre più in-

crementando i propri depositi bancari tout court, invece di ricercare forme alternative di investimento, pur tra quelle offerte "a catalogo" dalle banche.

D'altronde, anche grazie al fintech e ai capitali che non vogliono comunque essere «dormienti», si assiste alla nascita e alla diffusione di forme di finanziamento e di investimento a «chilometro zero». Si pensi alle sempre più numerose operazioni di crowdfunding, ai club deals finanziari che si stanno progressivamente diffondendo in Italia, alle forme disintermedie di finanziamento diretto anche alle piccole e medie imprese. Tutto ciò produce sia un arricchimento di prodotti, sia, soprattutto, un incremento di intermediari «specializzati» e non più «tuttologi».

● ● ●
Passando alla domanda, in questo periodo si svolgono le giornate dell'educazione finanziaria, iniziativa lodevole, ma che deve avere una diffusione presso il vasto pubblico sempre più capillare e continua e non solo sporadica. Così facendo, i risparmiatori e gli utenti di servizi finanziari diventano capaci di apprezzare efficacemente i rischi, distinguendo, in particolare, la «qualità» dell'offerta dalla «quantità» dei prodotti offerti. Ne deriverebbe, pur sempre con controlli rigorosi, una sana competizione tra intermediari specializzati e non solo tra prodotti offerti dalla stessa banca. Tutto ciò gioverebbe all'economia reale e al pubblico anche e soprattutto nel breve periodo, caratterizzato da un'ancora drammaticamente scarsa, ma quanto mai necessaria liquidità per le imprese.

● ● ●
L'analisi appena svolta trova il suo compimento sempre in Figaro, che, nella stessa aria, pur avendo dichiarato appena in precedenza di essere pronto a fare tutto, prosegue: «Ah, che bel vivere, che bel piacere per un barbiere di qualità!» Come dire: la «quantità» di prodotti offerti, da sola, non è sufficiente e non può prescindere assolutamente dalla «qualità» specifica del proponente.
*Professore Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari

© RIPRODUZIONE RISERVATA

