



Filiali di un Dio minore

Ha destato sensazione la notizia, riportata dal piano industriale di Intesa Sanpaolo, della chiusura, programmata per i prossimi tre anni (2022/2025) di **1.050 filiali** (su 3.700: poco meno di un terzo).

Siamo al punto finale di un processo di lunga durata iniziato dalla fine degli anni duemila, di cui non si scorge la fine, che vede nell'abbandono del tradizionale ruolo di presidio fisico del territorio lo scopo delle strategie delle diverse banche italiane.

Un po' di storia

E' un po' curioso constatare come 30 anni fa, nei primi anni 90, avveniva proprio l'inverso: dopo la grande battaglia sindacale di fine 1989, per il mantenimento del contratto unico bancario, le banche, sconfitte nel loro progetto di risparmiare sul costo del lavoro tramite contratti ad hoc relativi al parabancario (factoring, leasing, centri elettronici), decisero di aprire parecchie filiali nei comuni fino ad allora rimasti scoperti da presenza bancaria, oppure nei grandi centri, per "alleggerire" le filiali maggiori prese d'assalto dai clienti: sono i cosiddetti micro-sportelli, in genere con due o tre lavoratori; un ruolo ebbe anche il venir meno di ogni vincolo all'espansione territoriale degli istituti di credito.

Dagli anni duemila inizia il processo inverso: l'avvento in grande stile di internet, con la possibilità di colloquiare con la banca a livello elettronico e poi, successivamente, di effettuare operazioni da casa con gli strumenti informatici, provoca la riduzione dell'afflusso della clientela (ovviamente gonfiata nella dimensione dalle banche) e il conseguente eccesso di personale, tra l'altro troppo pagato (secondo le aziende) e difficile da riconvertire alle nuove tecnologie.

La sostituzione della grande finanza internazionale (che però quando si tratta di ragionare sull'occupazione si rivela fin troppo piccola) alle fondazioni, alle casse di risparmio e alle banche pubbliche ha un primo effetto **nell'allentare i vincoli tradizionali con il territorio**, avendo come unico traguardo da inseguire quello degli indici di **redditività pro capite**, dell'**abbattimento dei costi** e della **massimizzazione dei ricavi**, esplorando anche settori finora considerati marginali, quali quello assicurativo.

Questi due fattori (sviluppo tecnologico e, connesso con il primo, ingresso di grandi fondi di investimento nell'azionariato di grandi banche) innestano un **percorso di dismissione della rete filiali**, i cui costi di mantenimento vengono giudicati non sostenibili, e si cominciano a chiudere in gran numero le sedi bancarie: il processo della chiusura si abbina a quello di **riduzione degli organici** tramite Fondo Esuberi (stupisce che da parte sindacale non si sia mai messo l'accento sull'azzeramento della professionalità di tanti lavoratori implicita nella parola esubero).

Se nel 2012 il settore bancario contava ancora 33.000 filiali in Italia, a fine 2020 si arrivava appena a 23.480 e nei prossimi tre anni si prevede la chiusura di altre **2.500** filiali, assestandosi sotto il numero di 20.000 filiali.

Il processo di eliminazione delle sedi bancarie ha avuto inoltre negli ultimi due anni **un'accelerazione anche qualitativa**: le filiali chiuse non sono più solo quelle piccole (tra cui anche i già ricordati microsportelli aperti negli anni 90), ma anche quelle “quasi medie”, con la predizione che in futuro le banche abiteranno solo i grandi centri.

E' notizia di questi giorni la chiusura di **120** filiali in BPER, fresca di acquisizione di Carige, e questo introduce un altro tema.

Delle filiali si inizia anche a **fare commercio** in occasione di acquisizione e fusioni tra banche: come scambi di figurine si cedono e acquisiscono filiali (con il piccolo particolare che dentro ci sono le storie personali di tutti i dipendenti) rompendo l'unicità degli istituti di credito attraverso una strumentale applicazione della cessione di ramo d'azienda.

Chi dirige il traffico di questo vorticoso giro di acquisizioni e cessioni di filiali è l'autorità antitrust: molto attenta a evitare posizioni dominanti sul territorio, poco (ma sarebbe compito di altre istituzioni) nel garantire **un'adequata e diffusa presenza degli sportelli**.

Beninteso nessuno vuole negare la forza dirompente delle nuove tecnologie nella riduzione dell'afflusso agli sportelli, ma ciascun collega sa (dall'esperienza quotidiana) che l'uso delle nuove tecnologie **non è così universale** e che la **banca fisica** è un punto di riferimento importante per alcune fasce di utenti (anziani e immigrati in special modo).

Stupisce che Intesa Sanpaolo si scopra “etica”, universale e illuminata, ma **abbandoni al proprio destino** le fasce più deboli della clientela perché non facilmente “aggredibili” commercialmente.

Viene meno la funzione di servizio pubblico del settore bancario, opportunamente riscoperta solo in occasione di qualche sciopero da impedire o limitare.

La sostituzione della relazione con il dato elettronico, cioè il profilo (in cui dell'unicità del cliente rimangono solo i tratti di interesse commerciale) è così completa, ma rimangono, a latere, gli scarti della lavorazione (le già citate fasce di clienti), che poi si chiamano **scarti commerciali**.

La desertificazione del territorio implica che i vecchi siti delle filiali diventino “non luoghi” senz'anima.

Forse la battaglia (mai iniziata) per frenare, perlomeno, questo processo è un'impresa destinata alla sconfitta, ma comunque **varrebbe la pena provare a lottare** per difendere **l'occupazione, il servizio, la vivibilità** dei territori abbandonati al loro destino.

C.U.B.-S.A.L.L.C.A. Credito e Assicurazioni

www.sallcacub.org

sallca.cub@sallcacub.org

<http://www.facebook.com/SALLCACUB>

f.i.p. 21.03.2022