L’EVAPORAZIONE DELLE BANCHE

È notizia fresca l’annuncio di Intesa Sanpaolo ai sindacati firmatari di un corposo elenco di strutture da chiudere (in prevalenza filiali), incorporate in filali vicine di maggiori dimensioni.

Il tutto si inquadra nel piano industriale della banca (2023-2025), che entro la scadenza prevede la chiusura di 1050 filiali in tutta Italia, con una presenza residua, a fine 2025, di 1800 filiali (4700 sono le filiali chiuse, nel perimetro delle banche assorbite, in 10 anni: fonte FIRST CISL).

La nuova ondata di chiusure prevede per ottobre 2024 l’eliminazione di 350 filiali retail, 86 filiali *exclusive* e 5 filiali imprese, con tagli che colpiscono un po’ in tutta Italia.

È il caso di ricordare che, non di rado, le filiali in via di chiusura hanno ottenuto ottimi risultati negli ultimi anni, raggiungendo in qualche caso il massimo del premio incentivante: si chiudono quindi strutture produttive e vitali, tutt’altro che rami secchi da tagliare.

Ma tutti i piani industriali delle banche prevedono corpose riduzioni, sia di presenza sul territorio, che di personale: nel 2023 sono state chiuse 823 filiali e 3300 comuni sono rimasti senza presenza bancaria. Un dato che coinvolge ormai una popolazione di 4 milioni e 373 mila persone, mentre altri 6 milioni risiedono in comuni con un solo sportello aperto. In testa alla lista delle riduzioni, le regioni di Marche, Abruzzo e Lombardia (Fonte Osservatorio sulla desertificazione bancaria della First Cisl).

Bisogna però fare un breve excursus extra-settoriale, per vedere come anche in altri settori operino processi simili: l’esempio più evidente è quello del commercio, con la quasi scomparsa del negozio di prossimità e il contestuale ingrossarsi del numero dei centri commerciali, aperti anche a poca distanza tra di loro, in barba a qualsiasi logica di programmazione economica dell’autorità pubblica. Per non parlare della rivoluzione in corso, in generale, nei canali della distribuzione e nell’esplodere delle piattaforme on-line.

La mancanza di una seria azione di regolazione della presenza territoriale delle attività economiche sul territorio, incluse le banche, è cosa acclarata, mai messa seriamente in discussione dalle innumerevoli dichiarazioni dei politici, finalizzate solo a “farsi un’immagine”. E men che meno affrontata nel merito durante le audizioni della commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario, operante nella passata legislatura (2018-2022).

Tornando al sistema bancario, il processo di concentrazione e di fusione tra banche, con l’assorbimento degli istituti più piccoli, è uno dei fattori propedeutici all’impoverimento della

presenza territoriale, cui bisogna aggiungere l'impatto dell'ingresso, nel capitale dei grandi gruppi creditizi, dei fondi di investimento esteri, in specie americani, per i quali la presenza capillare sul territorio è un inutile orpello, fonte di costi da diminuire.

Concentrazione globalizzata dei capitali e rarefazione territoriale diventano quindi due facce della stessa medaglia, con la rincorsa a un modello di banca somigliante a quello della banca solo telematica, che ha però l'inconveniente di una scarsa fidelizzazione dei clienti.

In questo quadro Intesa Sanpaolo funge da avanguardia e leader del processo, in un progetto che lega diminuzione delle strutture territoriali, ricorso al fondo esuberi per la riduzione dei dipendenti e contestuale trasferimento dei clienti fuori dal perimetro, tramite la "cessione" di quelli che rendono meno a Isybank, la banca digitale del gruppo.

Il cliente completamente digitale è un miraggio non ancora raggiunto, ma senz'altro rappresenta per la banca un modello ideale, perlomeno per quella parte di clientela che costa di più di quello che rende. Il trasferimento sul canale digitale vien visto come l'unico possibile escamotage per continuare a tenerlo, senza produrre perdite.

È appena il caso di dire che i clienti, in questo processo, al di là della propaganda, non vengono trattati molto bene. Lo dimostra tutta la controversia relativa al "caso Isybank", risolta con la necessità di un'accettazione esplicita del trasferimento da parte del correntista: infatti l'ultimo step di migrazione (non più automatica) ha prodotto risultati catastroficamente inferiori alle attese e la previsione di 4 milioni di clienti trasferibili si è per ora tradotta in 410.000 clienti effettivamente migrati. Sono i dati di un fallimento, che come sempre, resterà orfano…

Inoltre, ci sono casi di clienti che hanno cambiato già tre volte filiale, per effetto delle chiusure, o chi si trova conto corrente in una filiale e cassetta di sicurezza in un'altra, per l'impossibilita' di trasferire le cassette nella nuova filiale, senza contare i milioni di clienti anziani, non digitalizzati e impossibilitati a spostarsi.

Se questi sono i disagi per i clienti, anche per i lavoratori i tempi non sono sereni, poiché placare i clienti imbufaliti allo sportello non è impresa semplice: bisogna fungere da parafulmini, per scelte aziendali che impattano sulla quotidianità di masse rilevanti di persone, naturalmente tutto questo con la pretesa di risultati e vendite costanti e scontate per l'azienda.

I sindacati firmatari hanno fatto da semplici notai nel registrare tutto questo, anziché vigilare su questo processo, garantendo condizioni di lavoro vivibili, ricollocazione territoriale soddisfacente per i colleghi coinvolti e, magari, pretendere che ci siano task force centralizzate di appoggio ai colleghi coinvolti nelle chiusure.

Tutte cose che il nostro sindacato, nei limiti delle proprie forze, cercherà di perseguire e ottenere in tutte le sedi.