

# Troppe fee allo sportello

*Le banche italiane fanno sempre meno credito e somigliano sempre più a uffici finanziari*



**C'è il rischio di pressioni commerciali a danno dei risparmiatori**

di **Andrea Barzaghi**

“Le banche italiane stanno diventando sempre più negozi finanziari: sembrano sempre meno orientate all’attività tradizionale, quella legata ai prestiti, e sempre più indirizzate a vendere prodotti di risparmio e anche assicurativi”. A sostenerlo nelle scorse settimane è stata la **Fabi**, la Federazione autonoma bancari italiani che ha fornito un quadro di come si sta evolvendo il settore

bancario del nostro paese, con una ricerca che analizza a fondo i ricavi degli istituti di credito: la struttura dei profitti delle banche, messa allo specchio, rivela quello che viene offerto alla clientela. La ricerca di Fabi, nel dettaglio, ha rivelato che, nel 2020, sul totale del fatturato del settore bancario, è in crescita la quota legata alle commissioni per la vendita di prodotti finanziari e assicurativi, mentre è in calo la fetta di profitti derivante dai prestiti.

Le banche, insomma, puntano su attività poco rischiose (la vendita di prodotti finanziari, appunto) e mettono in qualche modo in secondo piano i prestiti, ambito reso sempre più complesso anche per le regole stringenti, forse troppo, scritte in Europa. Su 78,1 miliardi di euro di ricavi totali, infatti, oltre la metà, cioè 39,4 miliardi, arriva dalle commissioni mentre il credito garantisce ricavi per 38,7 miliardi: la distanza tra le percentuali, 50,5% contro 49,5%, sembra irrilevante, ma in realtà si tratta di un "sorpasso" storicamente importante che si riflette anche sulla clientela. Torna così alla ribalta il problema delle indebitate pressioni commerciali per la vendita di qualsiasi tipo di prodotto allo sportello e l'attenzione corre verso i rischi di nuove stagioni di risparmio tradito.

### Prestiti in calo

"La riduzione dei prestiti, e quindi dei ricavi derivanti da queste attività, è legata anche all'attenzione crescente della Banca centrale europea alla qualità del credito", ha detto il segretario generale della Fabi, **Lando Maria Sileoni** (nella foto), "con regole stringenti che portano a una riduzione degli impieghi: tuttavia ci sono spazi per le banche più lungimiranti che, per esempio, potrebbero finanziare le idee e i progetti delle imprese. Va tenuta sotto stretta osservazione, poi, questa fase di aggregazioni che produrranno, nel settore bancario, una concorrenza sfrenata. Per quanto riguarda i ricavi, occorre ricordare che i fondi di investimento stranieri, tra i principali azionisti delle banche italiane, sono interessati esclusivamente ai dividendi e più sono alti, più gli amministratori delegati delle stesse banche preservano

le loro posizioni di vertice. Tutto questo quadro potrebbe causare danni alla clientela bancaria, sia famiglie sia imprese, che, comunque, nell'ambito di un mercato libero e in piena concorrenza, potrà sempre scegliere le soluzioni più adeguate alle proprie esigenze". Quali sono le principali fonti di ricavo del settore bancario? Una risposta puntuale a questi interrogativi si trova analizzando i dati della relazione annuale della **Banca d'Italia**: secondo quanto emerge dall'analisi relativa al 2020, sul totale del "fatturato" degli istituti di credito, la quota legata alle commissioni risulta in crescita, mentre è in calo quella derivante dai prestiti (margine d'interesse); resta residuale, invece, la fetta definita "altri ricavi diversi dalle commissioni" nella quale sono ricomprese, tra altro, le attività di trading su titoli finanziari (per esempio la compravendita di azioni). Si tratta di una tendenza in atto da diversi anni: a partire dal 2015, le banche hanno spostato la loro "attenzione" sulla vendita alla clientela di prodotti finanziari e assicurativi, puntando sempre meno sull'intermediazione creditizia ovvero sui finanziamenti sia alle imprese sia alle famiglie.

### Pericoli con la clientela

L'argomento è di estrema importanza perché si incrocia con quello delle indebitate pressioni commerciali subite dalle lavoratrici e dai lavoratori bancari, a tutti i livelli, "spinti" a vendere sempre di più qualsiasi tipo di prodotto allo sportello: dalle carte di credito ai servizi bancari, dai prodotti finanziari a quelli assicurativi. Il ruolo delle crescenti, indebitate pressioni commerciali sulle lavoratrici e sui lavoratori bancari è sempre più al centro dell'attenzione nei



confronti tra le organizzazioni sindacali e l'Abi oltre che nell'ambito dei tavoli aziendali e di gruppo. L'attenzione è rivolta anche ai pericoli per la clientela a cui vengono offerti prodotti e servizi nelle filiali sempre più simili a negozi finanziari. Il rischio, in assenza di una inversione di rotta, è di trovarsi a dover gestire nuovi casi di "risparmio tradito". Quanto ai risultati, sul totale di 78,1 miliardi di "fatturato", gli incassi legati ai prestiti (margine d'interesse), si sono attestati a quota 38,7 miliardi (49,5%), meno rispetto agli "altri ricavi", che hanno raggiunto i 39,4 miliardi (50,5%), dei quali 29,9 (38,4%) miliardi derivanti da commissioni. La scelta delle banche, tuttavia, non sembra essere particolarmente premiante: il Roe (return on equity, ritorno sul capitale, cioè l'indice che misura la redditività di una banca) dopo aver toccato il picco nel 2018 attorno al 6% si è ulteriormente ridotto nel 2020, calando all'1,9% dal 5% dell'anno precedente.