

## Storie

# La ripartenza delle piccole imprese italiane vista dalle banche di territorio

I banchieri di comunità, rimasti vicini alle imprese mentre i grandi istituti chiudevano sportelli periferici, spiegano perché possiamo essere ottimisti

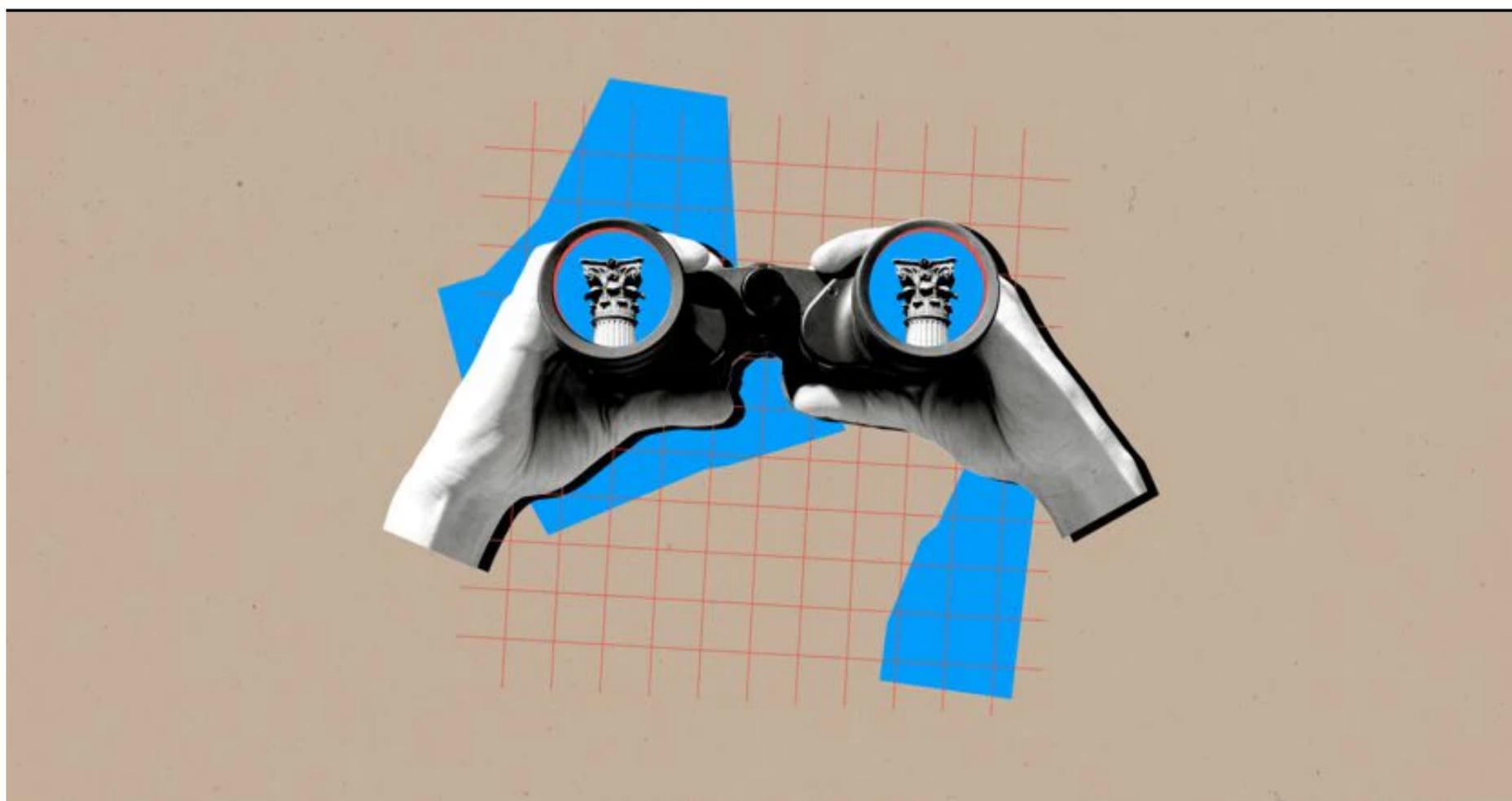
in **Italian Recovery**

+ segui

 Servizio di Antonio Larizza

5 luglio 2021 Aggiornato circa 2 ore fa

 13 min



▲ Illustrazione di Giorgio De Marinis/Il Sole 24 Ore



[Ascolta la versione audio di questo articolo](#)

Visto dalle banche di credito cooperativo, le banche a km zero, l'Italia è un paese in ripresa. Come un anno fa le aziende sono ripartite, ma in questo rimbalzo c'è qualcosa di nuovo e di diverso. I banchieri rimasti più vicini alle imprese – mentre le banche nazionali segnavano la ritirata, chiudendo sportelli e puntando sui grandi clienti – raccontano di Pmi mai come oggi in cerca di denaro. Non più, come spesso in passato, per finanziare la cassa. Questa volta hanno idee chiare per crescere.

### **Pmi colpite dalla crisi come le persone dalla malattia**

Banca Lazio Nord è una Bcc con oltre 30 filiali, prevalentemente nella provincia di Viterbo. Un'area a forte vocazione agricola: quasi tutta la filiera ruota intorno al distretto della produzione e trasformazione della nocciola. È qui che la piemontese Ferrero – il più grande consumatore al mondo di nocciole – è presente con una sua impresa e affianca realtà locali con forti investimenti. Su questo distretto, unico in Italia, recentemente si è affacciata dall'Austria anche Locker, che opererà sul territorio attraverso una cooperativa di produttori locali.

«Qui le imprese sono state colpite dalla pandemia come noi cittadini dalla malattia: alcune non sono state colpite per nulla, altre lo sono state, con conseguenze anche gravi». A parlare è Giulio Pizzi, direttore generale di Banca Lazio Nord. Nel primo

gruppo Pizzi inserisce le imprese che operano nella filiera della nocciola, che «non hanno risentito minimamente della pandemia, né in termini di valore della produzione che di consumo».

Nel secondo gruppo – quello delle aziende ospedalizzate e finite in terapia intensiva, per rimanere nella metafora – ci sono invece le imprese del comparto del turismo di prossimità. «Realtà economiche – spiega Pizzi – salvate solo grazie alle garanzie pubbliche fornite nella prima fase della pandemia».

Nel primo lockdown, in due settimane Banca Lazio Nord ha erogato 1.000 finanziamenti da 25 e 30mila euro, mettendo in piedi una task force dedicata a questo canale. «È stata una terapia intensiva per le nostre imprese: abbiamo fornito loro l'ossigeno, per permettere di non chiudere. Per la maggior parte ha funzionato, ma ci sono state anche imprese che non hanno retto l'urto».

Così, nell'estate 2020, con la prima ripresa si sono contate anche le prime chiusure tra imprese. Ma è stato il secondo lockdown, quello del marzo 2021, il momento più drammatico. «Per quanto ci riguarda – spiega Pizzi – sono cresciuti i crediti: le aziende si sono spaventate e hanno sfruttato le garanzie statali per chiedere liquidità. L'obiettivo era generare cassa per la paura e l'incertezza dovute alla impossibilità di decifrare il futuro».

E adesso? «La mia impressione – spiega il direttore generale di Banca Lazio Nord – è che la domanda a livello provinciale sia forte: le aziende rimaste in piedi e quelle aiutate con le garanzie statali danno segnali positivi: ripartono attività, incassi, tassi di produttività e ordini. Certo, non in tutti i casi».

Il riferimento è al comparto del commercio tradizionale. Negozi di prossimità che durante la pandemia sono stati sostituiti dalle famiglie con gli acquisti online. «L'impressione è che il processo sia irreversibile, che non si torni indietro: vedo i piccoli negozianti molto preoccupati, non vedo sul loro volto lo stesso sorriso che c'è tra gli imprenditori di altri settori», confessa Pizzi.

Per Banca Lazio Nord il ricorso alle moratorie su prestiti e mutui risulta in calo: dal 20% di un anno fa, oggi solo il 4% dei clienti ha in corso una sospensione delle rate. Gli altri hanno ripreso a pagare.

Anche la domanda di credito è sostenuta: le aziende sono tornate in banca per chiedere finanziamenti. «Il problema – continua Pizzi – è passare dal pronto soccorso alla riabilitazione: ora la scommessa è finanziare investimenti in tecnologie, non la semplice liquidità. In alcuni casi sta già accadendo».

Le imprese devono evolvere, così come il modo in cui si fa loro credito. Il compito delle banche locali sarà questo? «Credo di sì: la domanda di credito va indirizzata verso progetti di investimento e innovazione capaci di creare sviluppo e valore per l'azienda, a cominciare dall'introduzione delle tecnologie digitali. La presenza di garanzie pubbliche può fare la differenza rispetto al passato. È una grande opportunità».

«Ora la scommessa è finanziare investimenti in tecnologie, non la semplice liquidità. In alcuni casi sta già accadendo»

Giulio Pizzi Banca Lazio Nord



**Non solo finanza: nella banca di comunità si fa anche la Dad**

Lungo la via Emilia – uno dei territori più dinamici d'Italia tra Modena, Bologna, Ferrara, Reggio Emilia e Mantova – opera Emil Banca. Qui il Covid ha tagliato in due il sistema imprenditoriale. «Da una parte – spiega Daniele Ravaglia, direttore generale di Emil Banca – ci sono aziende che hanno aumentato il fatturato, dall'altra ci sono imprese che non riusciranno a superare la crisi».

In periodi di Covid, Emil Banca ha gestito 8mila richieste di moratorie, per un valore di 700milioni di rate sospese, pari al 64% dei finanziamenti concessi alle imprese. A inizio 2020 il numero delle moratorie si è dimezzato, scendendo a circa 4.000. Al 15 giugno di quest'anno un ulteriore dimezzamento: oggi sono 2.000 le moratorie attive per 150 milioni di euro di rate sospese.

La quota che è rimasta fa riferimento prevalentemente a operazioni legate al turismo, alle attività collaterali alle ferie, quindi agli allestimenti, in particolare sulla città di Bologna. «Un settore che ha risentito particolarmente della crisi. Per molti in questo ambito la moratoria è una droga: mi aspetto a fine 2021 un decadimento del numero di imprese. Solo chi era ben strutturato prima della crisi ce la farà».

Dall'altra parte c'è il settore delle imprese manifatturiere e dell'agroalimentare che «sta volando», spiega Ravaglia, che per il dopo-Covid si dice «particolarmente ottimista». L'ottimismo di chi conosce limiti e opportunità del territorio, perché ne è parte integrante.

Durante l'emergenza Covid, Emil Banca ha trasformato delle sedi non utilizzate presenti sul territorio – soprattutto quelle delle aree interne dell'appennino bolognese e reggiano – in hub digitali con la funzione di internet point: dove un tempo c'era una banca ora veniva offerta connessione internet sia ai dipendenti di Emil Banca, per lavorare in smart working, che ai cittadini. Nel piccolo comune di Cavola, centro di 800 abitanti nel cuore dell'appennino, gli allievi delle scuole elementari che a casa non avevano internet hanno potuto seguire le lezioni in Dad in aule allestite in una sede della banca. Diversamente, per loro sarebbe stato impossibile.

«Queste aree vanno riscoperte. Vediamo che è ripartito il turismo di prossimità: oggi è impossibile trovare una casa in affitto sull'appennino, mentre in passato erano sfitte. Ma per sviluppare queste aree servono servizi e reti di connessione», spiega Ravaglia. Emil Banca ha anche un ufficio che si occupa di sviluppare comunità e farle conoscere.

«Non ci limitiamo alla sola attività finanziaria – spiega il direttore generale –. Siamo attivi anche per promuovere la conoscenza dei territori. Venti anni fa abbiamo per esempio deciso di sostenere lo sviluppo della via degli Dei in Appennino: i primi tratti del percorso li abbiamo picchettati a nostre spese». Oggi la via degli Dei attira 13 mila visitatori ogni anno.

Un esempio di interazione con il territorio, non un caso isolato. Con l'iniziativa “Un cuore in Comune”, per esempio, la banca ha anche premiato 10 comuni del territorio – tra i 94 che hanno partecipato – finanziando la realizzazione di video di marketing territoriale professionale, realizzato dagli studenti dell'Accademia di belle arti di Bologna.

🗨️ Nel piccolo comune di Cavola, centro di 800 abitanti nel cuore dell'appennino, gli allievi delle scuole elementari che a casa non avevano internet hanno potuto seguire le lezioni in Dad in aule allestite in una sede della banca

Daniele Ravaglia Emil Banca



«Con queste iniziative contribuiamo – racconta Ravaglia – a portare turisti sul territorio, che significa ricchezza per mantenere vivo il tessuto imprenditoriale locale. L'attività la finanzia quando c'è: è anche nostro interesse fare in modo che le attività rimangano sul territorio o che ne nascano di nuove».

Se la comunità soffre, la banca soffre. Se la comunità sta bene, la banca va bene. «Noi non chiudiamo le filiali in aree poco redditizie», continua Ravaglia. Il riferimento è al comune di Bentivoglio (Bologna), dove due banche nazionali hanno interrotto le attività. Banca Emil è rimasta nella frazione di San Martino dello stesso comune. «Questo giustifica anche la crescita di Emil Banca: siamo percepiti come banca locale».

## I PRINCIPALI NUMERI DEL CREDITO COOPERATIVO

Valori al 31 dicembre 2019

Pagina 1 di 4 >

RACCOLTA DIRETTA		
	IMPORTO	% TOT.
Abruzzo	2.190.656.505	1,33
Basilicata	463.883.990	0,28
Bolzano	11.744.441.177	7,12
Calabria	1.888.821.615	1,15
Campania	4.623.865.728	2,80
Emilia-Rom.	14.920.871.476	9,05
Friuli V.G.	8.186.709.766	4,96
Lazio	14.337.547.293	8,69
Lombardia	31.154.259.216	18,89
Marche	6.785.411.898	4,11
Molise	104.525.595	0,06
Piemonte	10.102.931.691	6,13
Puglia	5.618.667.517	3,41
Sardegna	514.833.138	0,31
Sicilia	4.068.970.514	2,47
Toscana	15.017.675.915	9,11
Trentino	12.453.978.371	7,55
Umbria	392.382.749	0,24
Val d'Aosta	668.490.755	0,41
Veneto	19.658.145.198	11,92
<b>Tot.Nazionale</b>	<b>164.897.070.107</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Bilancio di Esercizio di ogni singola BCC - Elaborazione Comitato Scientifico Fondazione Fiba - Creato con [Datawrapper](#)

### Treviso riparte con “re oro”: boom di mutui per lasciare le città

Carlo Antiga è presidente di Banca Prealpi SanBiagio, con sede a Tarzo, in provincia di Treviso. L'Istituto aderisce al Gruppo Cassa Centrale Banca. Nella classifica per attivi di bilancio, è tra le prime cinque Bcc a livello nazionale. I dati provvisori a maggio 2021 della banca registrano, rispetto alla fine del 2020, un aumento dei crediti performing (+3%) e una diminuzione dei deteriorati lordi (-3,1%), mentre

L'Npl ratio si attesta al 4,65% (era il 4,99% nel 2020). La raccolta diretta è in crescita del 3,6% a 3,35 miliardi di euro, mentre la raccolta gestita e assicurativa è aumentata del 10,9%, passando da 1,07 a 1,19 miliardi.

Spiega Antiga: «La diminuzione dei crediti deteriorati, che oggi sono per noi in linea con quelle di una banca europea, è la conseguenza di due fattori: una politica di cessioni ma soprattutto il trend positivo che osserviamo nella media e piccola industria».

Tra i clienti della banca – la maggior parte imprese del settore agricolo, seguite da quelle del manifatturiero e del commercio, sia all'ingrosso che al dettaglio – gli ordini sono arrivati «alla grande», racconta Antiga, che aggiunge: «Non stiamo assistendo a una situazione di criticità diffusa, il trend è anzi positivo».

L'incentivo del 110% per cento sta trainando l'edilizia, a cominciare dai piccoli artigiani. I tassi favorevoli hanno fatto impennare la domanda dei mutui per l'acquisto della casa da parte delle famiglie: sul tavolo della banca arrivano richieste per case fuori dalle grandi città, altro effetto collaterale della pandemia.

Poi c'è il Prosecco, il “re oro” che inebria la filiera. «In questi mesi le imprese agricole stanno facendo numeri impressionanti», riporta il presidente di Banca Prealpi SanBiagio. «E ora che è arrivato il riconoscimento Unesco per le colline del Prosecco, questo business potrebbe presto integrarsi con quello del turismo, con ricadute anche sul settore dell'accoglienza».

La conferma viene anche dal dato sulle moratorie, la sospensione delle rate per i finanziamenti concessi ad imprese e famiglie. La prima è scaduta il 15 giugno, con possibilità di accedere alla seconda, con ulteriori sospensioni fino al 31 dicembre. «Meno del 10% dei nostri clienti ha aperto la pratica per la seconda moratoria: tutti gli altri hanno ricominciato a pagare», spiega Antiga.

È tutto oro quello che luccica? «No, il Covid ha lasciato ferite anche qui. Soprattutto nel settore della ristorazione, del tessile e in generale del commercio. In questi settori ci sono situazioni che vanno affrontate con attenzione e pragmatismo».

Il sentimento che prevale è però l'ottimismo. L'economia del trevigiano a metà maggio «è ripartita come una molla». Una ripresa sana, che punta anche sullo sviluppo digitale. «Stiamo finanziando – conclude Antiga – una startup nell'ambito dell'agricoltura 4.0: ha sviluppato un robot per l'uso della luce ultravioletta contro i parassiti delle piante, al posto dei tradizionali diserbanti. Il progetto, che non è stato interrotto nemmeno durante la pandemia, si basa su dati scientifici molto incoraggianti».

### **Fare banca dove gli altri non vanno**

La Bcc San Marzano di San Giuseppe opera da 65 anni nel territorio tra Taranto e Brindisi. Dieci filiali, 27mila clienti, impieghi netti per 313 milioni e 681 milioni di raccolta complessiva (dati al 31 dicembre 2020).

«Il Covid – spiega Emanuele Di Palma, Presidente Bcc San Marzano di San Giuseppe – ha avvicinato ulteriormente la nostra banca ai clienti. In una situazione difficile, imprese e famiglie hanno trovato nella banca del territorio un orecchio particolarmente sensibile».

La Bcc presieduta da Di Palma ha erogato più di 1.000 pratiche Covid – i prestiti da 25mila e poi 30mila euro garantiti dallo Stato. Come prevedibile, nel territorio della banca le imprese che più hanno sofferto sono quelle del turismo e della

ristorazione. «Le abbiamo aiutate con moratorie e finanziamenti ad hoc – spiega Di Palma –. Oggi le imprese della ristorazione sono ripartite, mentre per il turismo ci si aspetta una stagione al 100% per il 2021».

Se turismo e ristorazione possono guardare al 2021 con ottimismo, lo stesso non vale per il commercio. «I cittadini sono tornati con piacere al ristorante, ma per gli acquisti hanno ancora un atteggiamento prudente», questa la fotografia scattata da Di Palma, che aggiunge: «La manifattura ha risentito meno del Covid, così come la grande industria, a cominciare dall'Ilva con il suo indotto».

La banca non registra, nel complesso, segnali di aumento delle sofferenze bancarie. «Questa fase – avverte però Di Palma – è ancora influenzata dall'impatto delle moratorie, che hanno permesso la sospensione di mutui e prestiti. Vedremo a ottobre. La scadenza delle moratorie ci farà capire la capacità delle aziende di far fronte agli impegni pre-Covid. A fine anno dovremo capire chi è ripartito e chi non ce l'ha fatta».

A quel punto la banca diventerà il primo “consulente” per le imprese del territorio, siano esse in difficoltà o in ripresa. In alcuni casi, l'unico. «A San Marzano, Faggiano e Leoprano oggi ci sono solo i nostri sportelli. Un tempo era presente anche Mps, che però è venuta meno. Noi viviamo tutto questo come missione per il territorio, ma anche come opportunità di business: cerchiamo di andare dove gli altri non vanno».

### **Ripartenze a confronto: dalle bici ai macchinari 4.0**

Una strategia che funziona, nonostante tutto. Roberto Frosini è Direttore generale Federazione Bcc Toscana. Per lui i gruppi bancari cooperativi «sono un esempio unico in Europa». Equiparati ai grandi gruppi bancari dalla riforma del 2016 – e con essi anche le singole, piccole banche che ne fanno parte – oggi soffrono di una pressione da parte della vigilanza europea «del tutto abnorme rispetto a quella che prevedeva la Banca d'Italia».

Con un esito infausto: «Questo stress organizzativo mette in difficoltà i grandi gruppi bancari – spiega Frosini – si figuri che cosa può voler dire per una piccola banca locale con 50 dipendenti e 3 sportelli».

Stress organizzativo. Costi che incidono proporzionalmente in modo maggiore. Mercato con tassi negativi. Avanzata del fintech. «Eppure, nonostante tutto questo – continua Frosini – i dati dicono che le Bcc continuano a crescere e a guadagnare quote di mercato. Anche contro una vasta letteratura in materia che ci ha spiegato, per anni, con autorevoli voci, che la dimensione conta anche nel settore bancario».

Come si spiega questa tendenza? «La mia risposta è che quando si parla di soldi e di denaro, le persone vogliono guardare in faccia l'interlocutore, vogliono avere relazioni con qualcuno di cui si fidano, perché lo conoscono, perché lo vedono tutti i giorni nella propria città. Questa è la forza delle Bcc, che aumenta di intensità nei momenti di crisi».

Tra i clienti della Federazione Bcc Toscana Frosini vede ottimismo. «Registriamo segnali positivi, c'è voglia di ripartenza, come un anno fa. Ma questa volta la ripresa è di un'altra natura. Nell'attuale rimbalzo si nota qualcosa di diverso: il tipo di investimento. L'anno scorso – continua Frosini – il rimbalzo dell'economia era dettato dalla voglia di uscire di casa. Oggi vediamo imprese che investono in tecnologie e macchinari. Queste operazioni sono più numerose rispetto all'estate scorsa». Un anno fa la ripresa era spinta dalle vendite di biciclette e tagliaerba. Oggi dai macchinari per industria 4.0.

**I PRINCIPALI INDICI ECONOMICI DEL CREDITO COOPERATIVO**

Valori al 31 dicembre 2019

	MARGINE INTERESSE/TOTALE ATTIVO LORDO	MARGINE INTERESSE/MARGINE INTERMEDIAZIONE	COMMISSIONI NETTE/TOTATTIVO LORDO	COMMISSIONI NETTE/MARGINE PRIMARIO	MARGINE PRIMARIO / MARGINE INTERMEDIAZIONE	MARGINE INTERMEDIAZIONE/TOTALE ATTIVO LORDO
<b>Basilicata</b>	1,71	68,45	25,96	27,50	94,40	2,49
<b>Bolzano</b>	1,54	66,65	24,89	27,19	91,53	2,32
<b>Calabria</b>	1,64	57,59	35,62	38,22	93,21	2,85
<b>Campania</b>	1,86	61,63	26,91	30,40	88,54	3,02
<b>Emilia-Rom.</b>	1,53	59,30	33,60	36,17	92,90	2,58
<b>Friuli V.G.</b>	1,65	59,63	34,56	36,69	94,19	2,76
<b>Lazio</b>	1,75	67,72	27,85	29,14	95,57	2,59
<b>Lombardia</b>	1,41	57,91	34,54	37,36	92,45	2,43
<b>Marche</b>	1,53	59,26	29,18	33,00	88,45	2,58
<b>Molise</b>	2,59	76,32	24,24	24,10	100,55	3,40
<b>Piemonte</b>	1,20	59,59	30,35	33,75	89,95	2,01
<b>Puglia</b>	2,08	71,44	21,67	23,27	93,11	2,91
<b>Sardegna</b>	2,07	67,72	27,86	29,15	95,58	3,06
<b>Sicilia</b>	1,69	60,83	21,36	25,98	82,19	2,78
<b>Toscana</b>	1,58	61,80	32,83	34,69	94,62	2,56
<b>Trentino</b>	1,47	63,25	28,80	31,29	92,05	2,33
<b>Umbria</b>	1,59	59,20	31,57	34,78	90,77	2,68
<b>Val d'Aosta</b>	1,33	65,70	34,87	34,67	100,57	2,02
<b>Veneto</b>	1,47	57,94	33,56	36,68	91,49	2,53
<b>Media Nazionale</b>	1,54	61,38	30,78	33,40	92,16	2,51

Fonte: Bilancio di Esercizio di ogni singola BCC - Elaborazione Comitato Scientifico Fondazione Fiba • Creato con [Datawrapper](#)**L'ultima chiamata per il Sud (e il ruolo delle Bcc)**

La Bcc Capaccio Paestum-Serino opera nelle provincie di Salerno e Avellino. «La nostra banca – spiega Giancarlo Manzi, direttore generale – ha sospeso oltre 1.000 mutui, tra imprese e famiglie. Inoltre abbiamo aderito concretamente ai finanziamenti da 25mila euro (poi 30mila, ndr) destinati alla piccola imprenditoria. Ne abbiamo erogati quasi 900».

Un'operazione sicuramente importante, che ha permesso l'emissione di liquidità garantita dallo stato in un momento critico. Ma che per la banca ha rappresentato un costo. «Al di là della garanzia statale – spiega Manzi – sono finanziamenti poco convenienti, con rendimenti prossimi allo zero, non a caso snobbati da molte grandi banche nazionali. Noi lo abbiamo fatto e questo conferma quanto siamo vicini al territorio».

«Siamo vicini – continua il direttore generale della Bcc Capaccio Paestum-Serino – e interpretiamo i bisogni del Sud, che necessita di particolare attenzione e dove oggi invece il sistema bancario è meno presente: le uniche banche meridionali rimaste sono banche di credito cooperativo. Per la maggior parte delle banche i nostri territori non sono particolarmente appetibili. In questo momento, le Bcc possono essere presidi efficaci per realizzare al Sud gli interventi attesi dal Pnrr: dalla digitalizzazione allo sviluppo di una cultura imprenditoriale moderna e competitiva».

Nell'ultimo biennio la banca ha sostenuto e finanziato 35 progetti imprenditoriali nell'ambito del programma "Resto al Sud". «Aziende giovani guidate da giovani, presenti sul territorio anche grazie a noi», spiega orgoglioso Manzi, che insiste sulla diversità delle Bcc. «Siamo banche differenti: banche di comunità, banche a km zero che vanno salvaguardate e non trattate, a livello normativo, come le grandi banche».

“ Quando si parla di soldi, le persone vogliono guardare in faccia l'interlocutore, vogliono avere relazioni con qualcuno di cui si fidano, perché lo vedono tutti i giorni nella propria città

**Roberto Frosini** Federazione Bcc Toscana



### **Bcc, un baluardo contro la desertificazione bancaria**

Il riferimento di Manzi è alle novità introdotte con la riforma bancaria del 2016, un passaggio molto sofferto, per le Bcc. «La riforma del 2016 – commenta Colombani, segretario nazionale First Cisl, il sindacato dei lavoratori delle banche, delle assicurazioni, della finanza, della riscossione e delle authority – ha raggiunto l'obiettivo della stabilità: non esistono più Bcc in amministrazione straordinaria. Ma ha anche creato una distorsione».

Con la riforma le piccole banche di credito cooperativo sono considerate “significant”, in quanto affiliate a uno dei due gruppi bancari di credito cooperativo italiani (Iccrea e Cassa centrale Banca – Credito Cooperativo Italiano, entrambi “significant”).

«Il risultato – spiega Colombani – è che la Bcc dell'Elba, con 3 sportelli, è assoggettata alla stessa normativa di vigilanza della Banca Centrale Europea e agli stessi adempimenti cui sono sottoposte banche come Unicredit o Intesa Sanpaolo».

Alla fine del 2020 le Bcc attive in Italia erano 248, ovvero più della metà delle banche italiane. Ma strutturalmente più piccole: tutte insieme, infatti, rappresentano il 10% del mercato bancario italiano.

Le conseguenze sono concrete. «Se una piccola Bcc deve occupare il 10% del personale per l'osservanza della normativa anti riciclaggio, è costretta a perdere di vista il fare banca». Aggiunge Colombani: «La forza delle Bcc è sempre stata il patrimonio delle relazioni: patrimonio che in alcuni casi è sfociato in problemi, ma che nella maggior parte dei casi è stato gestito in modo virtuoso e ha permesso di fare banca anche quando i grandi istituti si ritiravano, come nei periodi di recessione».

---

## **BANCHE E SPORTELLI**

**N. Sedi** ▼

TOT BANCHE    BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO

 Made with Flourish

A fine 2008 in Italia c'erano 33.139 sportelli bancari. Nel 2020 il numero è sceso a 23.481. «Nel 2021 ne chiuderanno altri 1.000», anticipa Colombani.

Il 2021 vedrà una contrazione anche per le Bcc. Si tratta di una novità. Mentre infatti tra il 2008 e il 2020 il totale degli sportelli bancari diminuiva, quello degli sportelli delle Bcc aumentava. Segno che a ritirarsi dal territorio "fisico" sono stati i grandi gruppi bancari. «I dati dimostrano – spiega Colombani – come le Bcc abbiano attenuato l'impatto della desertificazione bancaria del nostro Paese».

L'impatto economico della desertificazione bancaria è sentito soprattutto dalle piccole e piccolissime imprese, quelle con meno di 10 dipendenti. «Mentre diminuivano gli sportelli – continua Colombani – le banche nazionali aumentavano il credito verso i grandi gruppi industriali e i soggetti pubblici. A sostenere il microcredito è rimasto il credito cooperativo».

C'è un altro dato che racconta la desertificazione bancaria italiana e che non guarda al numero degli sportelli ma alla loro diffusione sul territorio. Nel 2008, le banche erano presenti in 5.922 comuni, nel 2020 in 5.102 (su 7.903). In dodici anni 820 comuni hanno visto sparire le banche presenti sui loro territori. Tra questi, ci sono anche comuni con più di 10mila abitanti. Molti sono al Sud.

 «I dati dimostrano come le Bcc abbiano attenuato l'impatto della desertificazione bancaria del nostro Paese».

**Riccardo Colombani** Segretario nazionale First Cisl



«Le banche – conclude Colombani, lanciando l'allarme – stanno spingendo su canali alternativi al quello fisico, ovvero i canali digitali, quando le persone non sono preparate. Siamo nel paese più vecchio d'Europa per rapporto tra over 65 e under 15».

Un allarme fondato, nell'Italia del 2020 dove la quota di utilizzatori di servizi bancari online nella fascia di popolazione con oltre 65 anni di età è pari al 15%, contro una media Europea del 34%.

### Per approfondire

Sentimento economico al top da 21 anni: quanta crescita può produrre per l'Italia?

[Scenario](#) →

**T** [PER SAPERNE DI PIÙ](#)

Riproduzione riservata ©

## Italian Recovery

+ segui

4 luglio **Jamie Dimon (J.P. Morgan): «Perché è il momento d'investire in Italia»**

4 luglio **Made in Italy, come fare emergere la vera innovazione tricolore**

3 luglio **Scenari Sentimento economico al top da 21 anni: quanta crescita può produrre per l'Italia?**

Mostra tutti →

## Cosa ne pensi?

0 Commenti 24Plus Privacy Policy di Disqus

Maurizio 2794 ▾

Consiglia Tweet Condividi

Ordina dal più recente ▾



Inizia la discussione...

Commenta per primo.

Iscriviti Non vendere i miei dati

Disclaimer

## Il meglio di 24+



Inchieste

**Agnelli-Elkann, ecco i nuovi equilibri di potere fra John, Lapo e Ginevra**

*di Marigia Mangano*

Bussole

**Superbonus 110%, perché sono indispensabili le asseverazioni in più step**

*di Silvio Rivetti*

**Jamie Dimon (momento**

*di*

**Grandi Temi**

---



**Italian Recovery**

+ segui

**Rivoluzione tasse**

+ segui

**Superbonus**

+ segui

**Audio versioni**

---



**Crossroads****Il potere delle piattaforme tecnologiche si limita favorendo le alternative***di Luca De Biase*

Durata: 03:05

**Scenari****Sentimento economico al top da 21 anni: quanta crescita può produrre per l'Italia?***di Dino Pesole*

Durata: 06:35

**Variante Delta, tu  
econo**[Torna all'inizio](#)[Log-out](#) [FAQ](#) [f](#) [@](#) [t](#) [in](#) [F](#)

Scarica l'app del Sole 24 ORE su:

[GOOGLE PLAY](#) [APP STORE](#)

Il Sole 24 ORE aderisce a The Trust Project

P.I. 00777910159 © Copyright Il Sole 24 Ore Tutti i diritti riservati