



*L'articolo che segue è stato scritto dal Coordinatore Nazionale Fisac Cgil Gruppo Bper, **Nicola Cavallini**, nel dicembre 2020. Nonostante siano passati oltre 3 anni, risulta estremamente attuale e coerente con quanto sta accadendo nel Gruppo Bper. Per questo abbiamo ritenuto opportuno condividerlo ora.*

I pompieri di **Chicago Fire**, famosa serie televisiva, spengono incendi in mezzo a strade innevate, al punto che il fuoco sembra essere l'unica fonte di calore di una città altrimenti gelida. E' curioso che le **teorie monetariste**, di cui Milton Friedman è la punta di diamante, e la **McKinsey**, principale agenzia di consulenza sui modelli di business finanziario del secolo appena trascorso, **abbiano entrambe la loro origine a Chicago** (James Mc Kinsey, il fondatore, insegnava all'Università cittadina). Non a caso il filone monetarista di Friedman è chiamato anche "scuola di Chicago". Evidentemente il clima di questa città, famosa per il suoi inverni rigidi, ha influito sul carattere di alcuni dei suoi abitanti, rendendo la spietatezza un tratto antropologico distintivo di una certa concezione dei rapporti economici, che trovano un paradigma nella dinamica di certe banche. Nel testo *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Edward Freeman diede la prima definizione degli **stakeholders**, **vocabolo che abbonda sulle bocche degli amministratori delegati e banchieri**: "soggetti senza il cui supporto l'impresa non è in grado di sopravvivere". Si tratta di una definizione che risale ai primi anni sessanta, ampliata poi in **"portatori di interessi"** e successivamente oggetto di una divaricazione di senso tra estremi opposti. Ad uno degli estremi, una concezione "etica" per cui l'impresa deve tenere conto delle conseguenze che le sue scelte hanno su soggetti (persone e ambiente) che non sono direttamente coinvolti nel processo di produzione. All'estremo opposto, una concezione "privatistica" imperniata sulla società per azioni. Milton Friedman (che, ricordiamolo, nel 1976 vinse il premio Nobel per l'economia) rifiutò l'idea di una responsabilità sociale dell'impresa. **Friedman affermava che i manager sono agenti per conto terzi e dipendenti dei proprietari-azionisti e che devono agire nell'interesse esclusivo di questi ultimi**. Utilizzare il denaro degli azionisti per risolvere problemi sociali, anche se l'impresa ne fosse in parte la causa, significherebbe fare della beneficenza con i soldi degli altri, senza averne il permesso. In questa concezione, non solo i portatori di interessi sono tutti dentro l'impresa, ma c'è una rigida gerarchia di importanza: gli azionisti vengono al primo posto (i grandi azionisti, meglio precisare).

Non è difficile dire quale concezione abbia prevalso in questi decenni. Ha talmente prevalso che un altro Nobel per l'economia, **Joseph Stiglitz**, **ha detto che se non si abbandonano le teorie di Friedman, che danno luogo ad una ossessione tossica per i risultati a breve termine, non sarà possibile combattere le crescenti disuguaglianze**. Ma senza allargare troppo il campo, rimaniamo in banca. Più volte su queste pagine, nel periodo Covid, abbiamo ricordato (e in qualche modo evocato) esperienze meritorie fiorite nella

disperazione, come la Bank of Italy di Amadeo Peter Giannini, nata sulle macerie del terremoto di San Francisco del 1906 come la banca che dava fiducia agli immigrati italiani rimasti senza un soldo. Lo abbiamo fatto perchè la situazione attuale è quella di una economia che ripartirà sulle macerie di un gigantesco terremoto planetario di origine biologica. Il sistema bancario, comprese le regole che ne governano i processi, procede in maniera schizofrenica, e anche questo lo abbiamo già scritto: da una parte, regole che introducono una più sensata e minore ponderazione dei rischi di credito garantiti da stipendi e pensioni (le c.d. cessioni del quinto); dall'altro un inasprimento insensato delle regole che, dopo soli 91 giorni di un modesto sconfinco, rendono il debitore un "cattivo pagatore". I banchieri italiani, dal canto loro, muovono a grandi passi le loro strutture verso aggregazioni progressive miranti alla creazione di due o tre grandi poli bancari (Intesa San Paolo che ha incorporato UBI, Bper-Bpm, forse Unicredit-Monte dei Paschi). Queste **megapoli del credito** potrebbero in effetti rafforzare la solidità patrimoniale degli istituti, ma **si tratta di una eterogenesi dei fini, l'effetto involontario di un'azione intenzionale**. E in cosa consiste l'azione intenzionale?

L'intenzione originaria appare quella di **rafforzare la posizione dominante, nella scala di interessi, degli stakeholders ai quali pensava con amorevole premura Milton Friedman: i grandi azionisti**. Come se ce ne fosse bisogno. Come se non fosse già così, come se gli altri due portatori di interessi (clienti e dipendenti) non fossero già abbastanza sacrificati sull'altare dei profitti. Tutti gli indici di redditività degli ultimi anni delle principali banche italiane segnano un incremento importante. Come è stato possibile? Basta leggere i numeri, ma siccome è noioso, un ottimo succedaneo è il commento ai risultati di bilancio di qualche banca. Quella che citiamo è Intesa, ma potrebbe essere anche un'altra: "...miglioramento della qualità del credito, aumento dell'efficienza **puntando sui ricavi commissionali come principale voce di entrata**". Canoni dei conti, commissioni di istruttoria e di incasso rata sui prestiti, costi di ingresso sugli investimenti, retrocessioni sulle polizze.

Sarebbe un prezzo che si paga anche volentieri, se garantisse in generale l'intoccabilità del capitale investito dai clienti; se fosse in generale la contropartita di un incremento dei rendimenti riconosciuti; in sostanza, se le commissioni in aumento fossero il costo che si paga per una prestazione più efficiente. Sfortunatamente, **i costi sono certi, i benefici incerti**. La pressione assurda, spesso vessatoria, che alcune strutture esercitano sui dipendenti per collocare ai clienti prodotti ad alto ritorno commissionale rende impossibile la vita di molti bancari, ma non migliora quella dei clienti. A questo vanno aggiunte **le sempre più ricorrenti inefficienze del sistema**, aggravate dal fatto che ormai si verifica una fusione all'anno, ed i problemi di allineamento tra sistemi operativi causano disservizi che si scaricano sulla clientela per settimane o per mesi. **Le banche sono ormai delle strade con l'asfalto sempre in manutenzione: dei cantieri costantemente aperti**. Il rapporto tra costo e qualità del servizio è spesso drammaticamente inadeguato, ed apre la strada a soluzioni mordi e fuggi, ma di maggiore efficienza e rapidità, almeno in termini di risposta iniziale, con cui molti giganti del web si apprestano a cannibalizzare parte della clientela. Poco importa se la *customer care* del dopo vendita sarà inesistente: purtroppo anche quella delle banche si sta pericolosamente degradando.

I dipendenti e i clienti al dettaglio delle banche, quelli più colpiti dalla crisi, quelli a volte turlupinati da prodotti opachi o da aumenti di capitale mirati a scaricare sul risparmiatore il rischio di insolvenza dell'istituto, prima o poi la dovranno smettere di guardarsi in cagnesco, di diffidare gli uni degli altri, e comprendere che devono fare

un pezzo di strada insieme. Prima succede, meglio è. Prima le associazioni di tutela dei consumatori la smettono di dare dei ladri ai bancari, meglio è. Prima i sindacati dei lavoratori la smettono di considerare i consumatori e le loro associazioni come dei nemici, meglio è. Se non si troverà il modo di **saldare gli interessi dei due stakeholders deboli**, ovvero **clienti al dettaglio** (rappresentati dalle loro associazioni e anche dalle istituzioni del territorio) **e dipendenti**, contro lo strapotere dello *stakeholder* forte (il capitale di rischio), il **futuro delle fusioni bancarie** sarà fonte di progressive **espulsioni dal mercato dei lavoratori**, di ulteriori **restrizioni nell'erogazione di credito** e di nuovi **scandali finanziari**.

Fonte: periscopionline.it