

SPECIALE FESTIVAL DELL'ECONOMIA

Una banca dal volto umano con servizi aperti sul mondo

Tavola rotonda alla Btb - Banca Intesa sul ruolo del credito a supporto delle aziende che puntano sull'internazionalizzazione.

.....

Hanno provato in sei, seduti attorno allo stesso tavolo presso la sede della Banca di Trento e Bolzano, a rispondere alla medesima domanda: "Che cosa possono fare gli istituti bancari per supportare le aziende impegnate in processi di internazionalizzazione?".

Coordinati da **Gregorio De Felice**, responsabile del Servizio studi e ricerche Intesa Sanpaolo, via via le idee e le riflessioni dei vari relatori si sono intrecciate per costruire un quadro complessivo abbastanza compiuto: idee e riflessioni di **Giorgio Gobbi**, del Servizio studi di struttura economica e finanziaria della Banca d'Italia; del roveretano **Mario Marangoni**, presidente dell'omonimo gruppo industriale; di **Giuseppe Zadra**, in qualità di direttore generale di Abi (Associazione bancaria Italiana), **Giuseppe Cuccurese**, responsabile Rete Estera di Intesa Sanpaolo e di **Lorenzo Dellai**, presidente della Provincia autonoma di Trento.

Il dibattito è stato aperto da Giorgio Gobbi che ha sintetizzato alcuni recenti studi sulla diffusione degli istituti di credito in Italia.

«È sotto agli occhi di tutti la 'rivoluzione' che in questo ultimo decennio abbiamo re-



gistrato nel nostro Paese. Da circa mille banche, infatti, siamo passati per via di fusioni, di concentrazioni e acquisti, agli attuali ottocento istituti di credito, con il mercato che assiste alla presenza di due grosse concentrazioni, Unicredit e Banca Intesa, e al persistere di una fitta rete di banche locali di dimensioni medio-piccole».

I dati, però, sono assai chiari: in questo processo di fusione e di rafforzamento bipolare del credito italiano, le due "sorelle" maggiori hanno perso clienti a favore delle banche medio-piccole, circa 10 punti percentuali in meno, che vogliono dire un bel po' di conti correnti che sono transitati dai

grandi ai piccoli. Quel che sta avvenendo oggi, ha concluso Gobbi, è assai semplice: «le grandi reti bancarie stanno cominciando a capire che, all'interno di una regia centrale unica e capace di utilizzare anche sulla platea mondiale il forte pacchetto clienti, la battaglia vera la si vince a livello locale, con banche regionali che mantengono il loro logo, ma anche il loro modo di lavorare, di capire e di interpretare le realtà produttive della loro zona».

Banche medio-piccole per imprese medio-piccole, insomma. «Banche soprattutto che abbiano un volto umano - ha chiesto l'imprenditore Mario Marangoni, - banche in cui