

Comunicato Stampa

Lo sportello sempre più al centro di una strategia multicanale

<<Ormai è impreciso definire “un sistema” il mondo bancario. Oggi le banche sono davvero tutte diverse e al tempo stesso tutte in forte concorrenza fra loro. Le strategie di ciascuna e i relativi piani industriali sono assunti e svolti con pienezza di responsabilità da parte degli amministratori che sono espressione unicamente delle assemblee di società private. La stessa Vigilanza della Banca d’Italia è divenuta sempre più ben distinta dalle responsabilità imprenditoriali delle gestioni aziendali. Il termine “sistema” dunque non è solo superato, ma anche profondamente inidoneo a rappresentare la realtà>>.

Con queste parole Antonio Patuelli, vicepresidente dell’Acri e dell’Abi e presidente della Cassa di Risparmio di Ravenna Spa, ha aperto i lavori del convegno “I canali distributivi e l’innovazione del punto vendita”, organizzato nei giorni scorsi (28 e 29 settembre) a Ravenna nell’ambito del ciclo di incontri annuali riservati esclusivamente ai vertici delle società bancarie, organizzati congiuntamente da Assbank, l’associazione delle banche private, e da Acri, l’associazione delle casse di risparmio spa e delle fondazioni di origine bancaria.

Come ha sottolineato il presidente di Assbank e amministratore delegato di Banca del Piemonte Spa, Camillo Venesio: <<Il mondo delle banche è profondamente cambiato negli ultimi anni e non c’è, e non ci sarà, spazio per tutti. Ogni società bancaria, qualunque sia la sua dimensione, dovrà dimostrare di essere all’altezza dei tempi e del mercato. Il che vuol dire avere spirito imprenditoriale e visione strategica. Ovvero determinazione nell’innovazione e al contempo prudenza, intesa soprattutto come capacità di presidio e governo dei rischi e dei costi>>.

Dal Convegno, presieduto dal professor Tancredi Bianchi, già presidente dell’Abi, ed al quale ha partecipato anche l’attuale presidente dell’Abi, Corrado Faissola, è emerso che in Italia, ma anche in molte altri paesi (per es. Spagna e Germania) lo sportello bancario è ancora al centro dei canali distributivi. La multicanalità bancaria, che ha ricevuto grande attenzione nel corso degli ultimi anni, quando l’enfasi era posta sull’importanza dei canali innovativi (internet banking, promotori finanziari, ecc.), va dunque assumendo un nuovo significato alla luce della confermata centralità dello sportello. Pertanto, superato il dibattito fra succedaneità o complementarità dei canali distributivi, il focus ora investe le soluzioni in grado di incidere positivamente sulla fruibilità e sull’attrattività del punto vendita e, insieme, di migliorare l’efficacia distributiva per la banca.

Come diceva Luigi Einaudi “grosse e piccole banche sono non valori incompatibili fra loro, ma piuttosto complementari”: queste le conclusioni del Convegno. E oggi le medie e piccole banche sono più che mai una garanzia di competizione nei mercati locali che così evitano il rischio di monopoli o oligopoli bancari.

Insieme a Patuelli, Venesio e Faissola, al Convegno, al quale hanno partecipato i rappresentanti di 48 banche, sono intervenuti in qualità di relatori: Mario Comana, ordinario di Tecnica Bancaria alla Luiss di Roma; Maurizio De Martino, amministratore delegato Online Sim; Danila De Pascale, associate partner – KPMG Advisory Spa; Antonio Fabiano, direttore generale Imel.eu; Nazzareno Gregori, direttore centrale Credem; Victor Massiah, direttore generale UBI Banca; Giovanni Pirovano, direttore generale Banca Mediolanum; Roberto Rinaldi, direttore principale Servizio concorrenza normativa e affari generali della Banca d’Italia; Maurizio P. Sella, amministratore delegato Zopa Italia; Gianni Soreca, consulting director IDC Italia; Giovanni Zappia, presidente Euro Fidelity.

1° Ottobre 2007

Ufficio Stampa Acri – Telefono: 06/68184.207-330
Responsabile Linda Di Bartolomeo – Telefono: 06/68184.262