

«Sofferenze, la svolta garantita da Atlante sbagliato omologare i giudizi sugli istituti»

Intervista

Barrese, capo della Banca Territori di Intesa Sanpaolo: «Le criticità del sistema deve risolverle la politica»

Nando Santonastaso

Cosa succede alle banche italiane? Quando e come finirà questa fase caratterizzata da forti oscillazioni sui mercati e da cali pesanti dei listini dei grandi gruppi del credito? Ne parliamo con Stefano Barrese, responsabile di «Banca dei territori» di Intesa San Paolo che a Napoli ha rafforzato la sua vitalità proponendo un nuovo modello tecnologico e organizzativo nell'ambito del Banco di Napoli, rafforzando l'incontro tra imprese e clienti.

«Il momento è certamente delicato e di importanza storica anche in considerazione di quanto sta avvenendo dopo il voto britannico sulla Brexit. La volatilità che stiamo vedendo sui mercati dipende però anche da atteggiamenti speculativi di hedge fund americani che hanno deciso di attaccare le banche europee e quelle italiane. Una strategia che non riesce a incidere oltre qualche situazione».

Le speculazioni, d'accordo: ma c'è la sensazione che la tanto garantita solidità del sistema bancario italiano qualche crepa l'abbia prodotta in questi anni...

«Certamente anche il sistema bancario, non solo italiano, deve risolvere alcune situazioni critiche. I temi più delicati devono comunque essere affrontati a livello politico, nazionale e europeo. In Italia sono già stati avviati

processi importanti come la costituzione del fondo Atlante, che dopo aver ricapitalizzato le due banche venete dovrà ora dedicarsi ad alleggerire la questione delle sofferenze».

Già, ma le sofferenze non rischiano di minare la credibilità complessiva del sistema? Come si sta attrezzando in proposito il vostro gruppo?

«Io credo che il sistema bancario italiano in generale sia sano e noi, in particolare, siamo assolutamente solidi. Siamo la prima banca italiana e tra le prime in Europa per capitalizzazione con più di dieci miliardi eccedenti i parametri richiesti dalle autorità di vigilanza. Possiamo quindi guardare avanti con fiducia e portare a compimento il piano industriale, peraltro con piena soddisfazione dei diversi stakeholders della Banca».

In Italia ha fatto notizia pochi giorni fa il dato Istat sulla ripresa del Sud ma senza il contributo dell'industria manifatturiera: c'è da preoccuparsi?

«I dati sul manifatturiero al Sud sono fortemente influenzati dagli stabilimenti automotivi che dovrebbero garantire la ripresa del settore e del gruppo FCA che qui è strategico. Intesa Sanpaolo non ha mai fatto mancare il credito alle imprese e nei primi cinque mesi nella sola Campania abbiamo già erogato più di 300 milioni di nuovo credito. Abbiamo lanciato il "programma filiere" che consente all'intera catena dei fornitori di avere credito rapidamente ed a costi simili all'azienda capofiliera. L'iniziativa è stata bene accolta coinvolgendo 17 filiere produttive per un fatturato complessivo di 2,7 miliardi».

Ma lei crede che al Sud c'è più fiducia verso le banche da parte di famiglie e imprese? La preoccupa il clima pesante verso le banche che si respira in Italia?

«Vedo con piacere che il numero dei clienti del Banco di Napoli è in continua crescita così

come gli impieghi ai privati con i 750 milioni di euro di nuovo credito erogati in questi primi mesi del 2016, in buona parte destinati ai mutui. Mi sembra un forte segnale di fiducia nei confronti della nostra storica banca del Sud ed è al tempo stesso un indice delle forti aspettative che i nostri clienti, ma direi l'intero territorio, ripongono nel nostro operato».

Non sembra così sul piano nazionale, a quanto pare...

«Sul clima generale verso le banche influiscono tanti fattori, ma anche la tendenza ad omologare banche diverse per risultati e comportamenti. Intesa Sanpaolo grazie alla sua solidità patrimoniale può sviluppare una forte capacità di sostegno all'economia attraverso il credito. A fine maggio ha erogato complessivamente credito a medio e lungo termine per 17,7 miliardi di euro e la parte di prestiti a famiglie e pmi ha registrato una crescita annua del 31% rispetto al 2015».

Ma cosa fa una banca per attrarre nuova clientela?

«Ad esempio dà l'addio, come abbiamo fatto a Napoli, al modello tradizionale di banca. Lo sportello diventa un vero e proprio snodo commerciale, dove le imprese possono conoscersi fra di loro e con nuovi clienti anche non necessariamente nel territorio di riferimento. Deve essere anche uno spazio per eventi con imprenditori, con associazioni o per iniziative sociali e culturali, uno spazio dove la banca vive il territorio e viceversa. Ma vogliamo anche rendere familiari tutti i canali alla clientela. Dal 6 giugno la carta è sparita dalle nostre agenzie sul 70% dell'offerta. Copriremo tutta la rete con i nostri tablet e il cliente potrà fare da casa tutte le operazioni che oggi lo costringono ad andare in filiale. Tutto ciò in un piano che prevede la riduzione degli sportelli a 3.300 entro i prossimi 12 mesi».



La volatilità

Dopo Brexit siamo sotto l'attacco degli hedge fund Usa speculativi
Ma a parte qualche situazione le conseguenze non sono pesanti



La capitalizzazione

Siamo i primi in Italia e al top in Europa con 10 miliardi in più dei parametri della vigilanza: il piano industriale sarà realizzato



Il Mezzogiorno

La ripresa fa capolino: lo dimostra la crescita delle erogazioni 2016 di mutui a famiglie e imprese soprattutto in Campania

