

LA FAMIGLIA: UTENTE "INFINITO" DEL SISTEMA BANCARIO

(Economia Siciliana affari n. 46, 1° semestre 1991)

L'intero sistema bancario italiano sta ridefinendo, da qualche anno, la sua strategia e la sua stessa fisionomia, in vista della scadenza del mercato europeo unificato.

Il travaglio delle banche italiane è stato, e continua ad essere, profondo. Grandi processi di ristrutturazione - che hanno comportato fusioni, incorporazioni, costituzione di gruppi, sfaldamento di vecchie alleanze e nascita di nuovi progetti - hanno letteralmente ridisegnato la mappa dei poteri e delle influenze. La consapevolezza del carattere di imprenditorialità, a cui deve ispirarsi ogni gestione bancaria, sta travolgendo la vecchia logica dell'operare di banca. L'accresciuta concorrenzialità, all'interno del sistema e fra quest'ultimo e il complesso delle istituzioni finanziarie esterne, sta stimolando il recupero della produttività e dell'efficienza. Una nuova tensione sta guidando le banche italiane verso quel progetto di «banca globale», capace di interpretare le esigenze di tutti i soggetti sociali, in grado di fornire i più sofisticati servizi. Nessun tipo di azienda di credito sta sfuggendo a questo travaglio e, in tal senso, sono abbastanza eloquenti le interviste ai banchieri siciliani delle Casse rurali ed artigiane che pubblichiamo in questo numero. In questo quadro di fermenti che, come abbiamo detto, vede le banche italiane occupare continuamente nuovi spazi, non può sfuggire la grande attenzione che il sistema bancario sta rivolgendo, da qualche tempo, alle famiglie. Il settore famiglia era prima considerato importante soprattutto nell'ambito della politica della raccolta; e giustamente, perché la grande massa di risparmio delle famiglie italiane non poteva non spingere in questa direzione. Da parecchi anni la situazione è decisamente mutata: il settore famiglie è diventato di importanza strategica anche per la politica degli impieghi. Dalle famiglie proviene, infatti, una consistente domanda di credito che è finalizzato alle attività più disparate: acquisti di elettrodomestici tradizionali e della nuova generazione, di prodotti dell'informatica, di autovetture; ristrutturazioni di immobili, rinnovi dell'arredamento, ecc. Questa domanda di credito, molto sostenuta, è diventata ormai una caratteristica permanente della nostra economia, per parecchi motivi:

- i redditi delle famiglie sono cresciuti in termini monetari e in termini reali, analogamente sono cresciuti sia il risparmio che il consumo;
- il numero dei redditi, su cui ogni famiglia può contare, è aumentato, sia perché la donna si è inserita sempre più nel processo produttivo, venendo a disporre di un proprio reddito, sia perché si sono accresciuti i tempi di permanenza dei giovani (in qualche caso provvisti di reddito) all'interno della famiglia originaria;
- le imprese hanno mostrato una notevole capacità di incoraggiare i consumi, con un ricorso massiccio alle campagne pubblicitarie condotte attraverso i grandi mezzi di comunicazione di massa;
- le innovazioni tecnologiche, permettendo l'offerta di beni di consumo durevoli sempre più sofisticati hanno cercato un mercato "continuo" non soggetto a significative oscillazioni.

Nel «portafoglio impieghi» delle banche spiccano, dunque, questi prestiti concessi in maniera crescente alle famiglie e che assumono le denominazioni più svariate: prestito-auto, prestito-casa, prestito-nozze, prestito-laurea, ecc. La loro caratteristica principale è di prevedere un piano di ammortamento che generalmente fa coincidere le rate di rimborso con la riscossione, da parte dei mutuatari, degli stipendi, delle pensioni e degli altri redditi fissi. Da questo punto di vista, i «prestiti personali» sono vantaggiosi sia per i clienti che per le banche, contente di annoverare nel loro attivo patrimoniale crediti il cui rimborso è strettamente legato alle entrate finanziarie dei clienti.

Un'ultima circostanza è degna di nota. I titolari di redditi fissi che ricorrono ai prestiti personali si abituano piuttosto velocemente a considerare il loro reddito permanentemente decurtato dell'importo della rata. Nella misura in cui quest'assuefazione si consolida, si crea il solido presupposto, non solo materiale ma anche psicologico, affinché il cliente ricorra continuamente ai prestiti personali per la soddisfazione delle più svariate esigenze. Insomma, la famiglia moderna considera ormai come un dato fisiologico che una parte del proprio reddito mensile sia destinata permanentemente al rimborso dei prestiti bancari. La famiglia come «utente infinito», per giunta capace di dare quelle garanzie che molti altri utenti non sono in grado di dare: è la nuova «terra promessa» per l'azione delle banche?