

Tassi favorevoli al cliente, servizi da primato e costi contenuti: è un modo diverso di fare banca, il modo di essere Cassa Rurale, il cui scopo è promuovere lo sviluppo economico, culturale e sociale della comunità e dei soci.

di **Cristina Galassi**

Un modo diverso di fare banca

Una ricerca* – basata sui dati elaborati da Banca d'Italia – ha recentemente messo in luce che le Casse Rurali Trentine assicurano ai propri soci e clienti i tassi più favorevoli d'Italia, sia sui depositi, sia sui prestiti. Accanto a quello dei tassi d'interesse, un altro primato caratterizza il Trentino: il numero più alto di sportelli per abitante, che, per un territorio come il nostro, significa più servizio. I due aspetti, però, non causano riflessi negativi sui costi delle commissioni, sui costi di gestione di un conto corrente, che restano invece medio-bassi. Ne abbiamo parlato con Ruggero Carli, responsabile del settore Casse Rurali della Federazione Trentina delle Cooperative.

La motivazione del particolare quadro di condizioni delineato si trova nella ragione d'essere di una Cassa rurale, impegnata – attraverso l'attività caratteristica della banca – nella creazione delle condizioni per operare a favore della comunità e dei soci senza la ricerca esclusiva del profitto (come invece, nell'interesse degli azionisti, avviene normalmente per altre banche).

Quello che esprime una Cassa Rurale è un modo diverso di fare banca. Una Cassa Rurale è un soggetto cooperativo che nasce e si sviluppa con **finalità diverse da una normale banca: nello statuto si legge** che il



suo scopo è promuovere lo sviluppo economico, culturale e sociale della comunità e dei soci. Questa differenza di finalità permette anche alla piccola Cassa Rurale (inserita nella rete di servizi comuni del sistema del credito cooperativo provinciale rappresentato dalla Federazione, dalla Cassa Centrale, da Phoenix e IBT) di essere efficiente e operare a favore della comunità, con gli stessi strumenti e modalità. In primo luogo assicurando le condizioni che abbiamo elencato sopra. Ma anche **impiegando in media circa il 90 per cento dei depositi in prestiti sul territorio**, a diretto sostegno dell'e-

conomia locale, anche quella più piccola, e fino ai prestiti riservati ai giovani che studiano, o, ad esempio, per l'acquisto del computer. E poi destinando una parte significativa dell'utile (nel 2004, 15,8 milioni di euro a fronte di un utile di 69 milioni di euro) alle iniziative di solidarietà e beneficenza, alla promozione della cultura e dello sport. Sempre, però, confrontandosi con il mercato, completamente trasformato negli ultimi anni, e talvolta non nell'interesse del cittadino: si vedano, ad esempio, le concentrazioni di istituti bancari e le acquisizioni da parte di grandi società estere.

Ma veniamo ai dati della ricerca cui abbiamo accennato. L'introduzione della moneta unica in Europa ha portato una riduzione dei tassi, che hanno toccato, nel 2004, i livelli più bassi dal dopoguerra, arrivando a eguagliare gli Stati Uniti, ipotesi che sembrava inverosimile fino a 7/8 anni fa; il fenomeno ha interessato anche l'Italia, ma con marcate differenze fra le diverse regioni. Il costo del credito in Trentino supera di poco il 4,5%, mentre la media italiana è il 5,4%, (la seconda in classifica, la Lombardia, ha tassi intorno al 4,9%, il Veneto il 5,5% e l'ultima classificata, la Puglia, il 6,2%). Il tasso di interessi sui risparmi è dell'1,5%, contro una media italiana dell'1,33%; va meglio solo il Lazio, con l'1,58%, fannalino di coda la Calabria, che supera appena l'1%.

È da sottolineare che il contesto di alti tassi a favore della clientela ha delle conseguenze importanti sulla redditività delle banche, l'analisi dello spread – cioè la differenza tra tassi attivi e passivi, e quindi tra ciò che la banca ricava sui prestiti e ciò che le costano i risparmi, ovvero il "guadagno" dell'intermediazione del denaro – lo evidenzia chiaramente: lo spread in Trentino è del 3% contro la media italiana del 4,1%. Questo per una banca significa minori guadagni. Ma per una banca che non ha come unico obiettivo l'utile, come una Cassa Rurale, questo non è un li-

mite, quanto piuttosto un vantaggio da assicurare al proprio socio o cliente.

L'altro primato che caratterizza il Trentino, e che emerge dalla ricerca, è il numero più alto di sportelli per abitante: a fronte di una media italiana di 1.885 persone per sportello, il Trentino Alto Adige arriva a 1.058, ben sotto alla media del Nordest (1.321); la provincia di Trento detiene un ulteriore primato, con 911 abitanti per sportello; all'ultimo posto troviamo la Calabria con 3.934 abitanti per sportello.

Gli sportelli bancari in provincia di Trento sono 522, di cui 338 del credito cooperativo. Diverse le ragioni di questo boom di sportelli. La prima ragione è storica: Casse Rurali, infatti, hanno oltre cento anni di storia di radicamento sul territorio e di valorizzazione anche dei centri abitati più piccoli e decentrati. **Più sportelli significano più servizio, più comodità e facilità d'accesso**, per i numerosissimi soci e clienti delle Casse Rurali: 98 mila e 300 i soci (nel 2005, 4450 in più rispetto al 2004), i quali partecipano alle decisioni più importanti e all'amministrazione della loro Cassa rurale e ai quali sono riservati particolari vantaggi e iniziative; 355 mila sono invece i clienti. Nel complesso le Casse Rurali Trentine – gestendo 13.300 milioni di euro di risparmio e 8.300 milioni di euro di crediti – coprono una fetta consistente del mercato, con l'effetto calmierante che i dati di questa pagina descrivono.

La concentrazione degli sportelli delle Casse Rurali ha favorito dunque il miglioramento dei tassi per i soci e i clienti e non ha inciso sulle spese di commissione richieste al cliente, che restano contenute. Lo testimoniano i bilanci delle 49 Casse Rurali Trentine: la parte più significativa degli utili (pochi, meno delle altre banche, e va detto con orgoglio) proviene dalla differenza tra i tassi d'interesse, e non dalle commissioni. La concentrazione degli sportelli ha quindi effetti positivi per i clienti anche in termini di costi dei servizi.

*di Luigi Bassetti, Settore Casse Rurali della Federazione Trentina della Cooperazione