

«Non sono molto fiducioso»



Mauro Novelli

Segretario nazionale di Adusbef

«Bisogna aspettare il piano industriale, ma la storia delle fusioni precedenti non ci dà fiducia sull'impatto di queste operazioni per i consumatori». Sul matrimonio tra Sanpaolo e **Banca Intesa** Mauro Novelli, segretario nazionale di Adusbef, è scettico. «Dai nostri calcoli — spiega — risulta che, nonostante dal '94 a oggi ci siano state 398 tra fusioni e acquisizioni nel settore bancario e il numero di sportelli sia passato da 22mila a 31mila, per il consumatore la spesa è aumentata molto. Secondo l'Adusbef, il costo annuo di un c/c (effettuando 11 operazioni al mese) nel '94 era di 217 €, mentre nel 2005 era di 556 €».

Che problemi potrebbero esserci per i clienti di Intesa e Sanpaolo?

Uno dei nodi cruciali sarà la rapidità con cui le due banche riusciranno ad

assestarsi in maniera operativa. Altro pericolo è la vendita degli sportelli, un'operazione per cui è in ballo **Crédit Agricole**. Anche in questo senso i precedenti non sono incoraggianti: qualche anno fa il Banco di Roma ha venduto alcuni sportelli a Carige e Unipol e in quel caso i clienti sono stati avvertiti a cose fatte.

Cosa succederà con i prodotti e le differenti politiche adottate dalle due banche verso i consumatori?

Speriamo che il modello che verrà adottato — se si prenderà la strada della piattaforma comune — tenda verso quello di **Banca Intesa**. Se si dovesse decidere di creare nuovi prodotti, però, bisognerà fare attenzione alla riconversione dei vecchi già sottoscritti dai clienti. Anche per le politiche verso i consumatori spero che prevalga il modello Intesa. Per spiegare la differenza nel comportamento dei due istituti basta guardare le vicende Parmalat e Cirio: la banca milanese ha portato avanti un tavolo di conciliazione con i consumatori, mentre il Sanpaolo ha creato una sua associazione interna che sta gestendo la cosa.

