

XIX LEGISLATURA

Commissione parlamentare di inchiesta sugli effetti economici e sociali derivanti dalla transizione demografica in atto

RESOCONTO STENOGRAFICO

Seduta n. 26 di Martedì 18 novembre 2025 Bozza non corretta

INDICE

Pubblicità dei lavori:

[Bonetti Elena](#) , Presidente ... 2

Audizione di rappresentanti di Federcasse:

[Bonetti Elena](#) , Presidente ... 2

Dell'Erba Augusto , presidente della Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane ... 3

[Bonetti Elena](#) , Presidente ... 6

Gatti Sergio , direttore generale della Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane ... 6

[Bonetti Elena](#) , Presidente ... 18

[Matera Mariangela \(FDI\)](#) ... 18

[Porta Fabio \(PD-IDP\)](#) ... 18

[Bonetti Elena](#) , Presidente ... 20

Dell'Erba Augusto , presidente della Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane ... 21

[Bonetti Elena](#) , Presidente ... 25

Gatti Sergio , direttore generale della Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane ... 25

[Bonetti Elena](#) , Presidente ... 31

ALLEGATO: Memoria presentata dal dottor Dell'Erba ... 32

TESTO DEL RESOCONTO STENOGRAFICO

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
ELENA BONETTI

La seduta comincia alle 11.05.

Omissis

Audizione di rappresentanti di Federcasse.

[PRESIDENTE](#). L'ordine del giorno reca l'audizione di rappresentanti della Federazione italiana delle banche di credito cooperativo, casse rurali e artigiane (Federcasse). Saluto il presidente, dottor Augusto dell'Erba, e il direttore generale, dottor Sergio Gatti, che sono accompagnati dalla dottoressa Claudia Benedetti, responsabile del Servizio segreteria generale e organi sociali, dal dottor Juan Lopez, responsabile del Servizio analisi economiche, statistiche e creditizie, e dalla dottoressa Francesca Stella, Ufficio stampa.

La Federazione ha presentato alla Commissione una memoria relativa ai contenuti della presente audizione, che è stata trasmessa ai commissari e che sarà pubblicata, se il presidente concorda, in allegato al resoconto stenografico della seduta.

Ci tengo a ringraziare di cuore i rappresentanti di Federcasse per la disponibilità che hanno manifestato a partecipare ai lavori della nostra Commissione e do subito loro la parola per lo svolgimento delle relazioni, al termine delle quali, come di consueto, potranno intervenire i commissari che lo richiedano. Prego, a voi la parola.

AUGUSTO DELL'ERBA, presidente della Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane. Grazie, presidente Bonetti, per questo invito. Grazie all'onorevole Matera, che oggi è qui con noi. L'invito ci fa molto piacere, perché ci dà la possibilità di trattare dei temi che ci sono cari per la nostra stessa natura. Allegheremo, come di consueto facciamo, un documento di ampia portata, che rappresenta complessivamente l'azione che le banche di credito cooperativo (BCC) svolgono a vantaggio e a servizio delle comunità nelle quali sono insediate, attività che evidentemente si connette alle ragioni stesse dell'audizione.

Abbiamo seguito le diciannove, credo, audizioni precedenti, quindi non ci soffermeremo sul quadro di insieme, che è già conosciuto da tutti voi, bensì su un aspetto piuttosto pratico, vale a dire che cosa si può fare. Si possono fare molte cose e noi pensiamo, per la nostra attività, che si possano fare dei passi avanti per quanto riguarda l'esercizio del credito, che sia funzionale agli scopi stessi dei lavori della Commissione.

Non è ancora padroneggiata dal comune sentire la circostanza che la riforma del sistema bancario europeo impone alle banche l'assunzione di requisiti patrimoniali molto elevati per la concessione del credito, quindi molto spesso può accadere che le banche siano restie a rilasciare il credito nella misura attesa, perché questo comporterebbe, per la natura del credito concesso e per l'attività creditizia in sé, accantonamenti e assorbimenti patrimoniali molto rilevanti, e quindi questo frena. Abbiamo visto come nel corso degli anni questo atteggiamento sia stato corretto. Dal nostro punto di vista, come abbiamo rappresentato in altre audizioni, sarebbe il tempo di andare verso una riforma complessiva e radicale del sistema, perché quel sistema fu figlio della crisi innescatasi nel 2009.

Tuttavia, poiché immaginare questa riforma è alquanto improbabile data la sua complessità, abbiamo visto che anche il legislatore europeo è andato nella direzione di rettificare per aggiustamenti determinati dai bisogni effettivi. Abbiamo visto come l'Italia, nei vari Governi che si sono succeduti, ha promosso e sostenuto una misura – facendo di recente, con questo Governo, una proposta di ampliamento – di supporto alle piccole e medie imprese, in quanto tale supporto fa sì che si possano, per certe forme di credito, attenuare gli assorbimenti patrimoniali. Quindi, occorre meno capitale d'impresa per concedere una certa quantità di credito. Questo ha sviluppato, per esempio, il settore dell'edilizia e ha favorito, evidentemente, le piccole e medie imprese che, avendo delle strutture più semplici rispetto alle grandi imprese, comportano un certo assorbimento patrimoniale diversificato. Traendo spunto da questa esperienza, che è stata positiva, si potrebbe pensare di introdurre un sistema di supporto in tal senso, al fine di favorire quello che tutti vorremmo vedere aiutato, ovvero il settore delle famiglie e quello dell'educazione, e ci riferiamo anche a quelle famiglie che hanno situazioni di disabilità al proprio interno.

Trattiamo questo tema specificatamente a pagina 12 del nostro documento.

Si potrebbe pensare di favorire e indurre, nel quadro degli scopi che ci prefiggiamo, fattori di supporto per l'acquisto delle abitazioni e voglio riferirmi anche alla risistemazione delle abitazioni, perché sappiamo che esiste tutto un problema dell'edilizia del dopoguerra che avrebbe bisogno di grandi ristrutturazioni. Non siamo noi che ce ne dobbiamo occupare, però il tema esiste. Quindi, c'è il tema non solo di acquistare le case, ma anche di ristrutturarle.

Si potrebbe pensare, inoltre, venendo al tema della formazione dei figli, di intervenire con misure di lungo periodo per favorirne l'educazione. Tutti noi sappiamo che mandare un figlio a studiare fuori costa moltissimo, gli affitti delle case per gli universitari sono diventati un problema enorme, per cui non si può pensare di favorire questi finanziamenti in una logica di breve termine. Questi finanziamenti vanno fatti a lungo termine e vanno fatti con forme – come abbiamo sperimentato quando è scoppia la crisi delle imprese – di sostegno da parte dello

Stato mediante Mediocredito Centrale. Siccome si tratta di formare i giovani e, quindi, di investire nel futuro e per un tempo indeterminato, può essere interessante immaginare, per questo tipo di formazione, crediti a lungo termine.

Ci sono, poi, casi di disabilità significativa che non possiamo lasciare a *bonus* occasionali, che una volta possono essere ammissibili e un'altra volta no. Dovremmo sviluppare dei sistemi di supporto anche dal punto di vista dell'assorbimento patrimoniale, come dicevo in precedenza, perché questi adeguamenti, che partono dagli ascensori, che è la cosa più facile alla quale pensare, per arrivare alle definizioni interne delle case adeguate a queste esigenze, devono vedere sistemi di finanziamento a lungo termine e introdotti in modo stabile.

Queste sono le misure di cui parliamo noi in quanto passano dalle banche e noi le guardiamo con particolare favore e simpatia perché, alla fine dei conti, sarebbero misure individualmente di basso *ticket*, e sappiamo bene che il basso *ticket* non genera una certa vantaggiosità dell'affare, mentre le nostre banche, che hanno un grande patrimonio costituito dalle riserve indivisibili, sono inclini anche a fare quelle operazioni che, pur non determinando perdite, magari non generano quel lucro che in un altro contesto ci si potrebbe attendere. Per cui, potremmo pensare di favorire misure di lungo periodo, sostenute da qualche forma di garanzia dello Stato, di importi relativamente piccoli. Questo sarebbe un contributo a una politica di carattere generale molto consistente.

Perché pensiamo di candidarci a questo ruolo? Non solo per quello che ho detto poco fa, ma perché noi siamo una rete di banche che continua a conservare una grande capillarità di sportelli. Siamo il sistema bancario con il maggior numero di sportelli in Italia. Inoltre, come spesso diciamo e come in questo documento rappresentiamo, siamo presenti nelle cosiddette «aree interne» o «aree remote», a rischio di maggiore spopolamento.

Queste misure, che sono non di aiuto in senso banale, ma sono di sostegno strutturale, possono aiutare sia le situazioni individuali che quelle complessivamente comunitarie, frenando l'eccesso di urbanizzazione verso i grandi poli cittadini.

Questo è il contributo che noi vorremmo dare strategicamente. Un'altra parte dell'intervento è giusto che la rappresenti il direttore Gatti. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, presidente. Do la parola al direttore Gatti.

SERGIO GATTI, *direttore generale della Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane*. Abbiamo voluto subito attirare l'attenzione della Commissione sulla proposta legislativa di natura europea e adesso pensiamo di dare un quadro di ciò che le nostre banche già fanno, seguendo in maniera molto rapida lo sviluppo della memoria, soffermandoci soprattutto sui numeri.

In primo luogo, richiamiamo un riconoscimento formale, fatto anche in sede internazionale, che il Governatore della Banca d'Italia Panetta, qualche settimana fa, proprio in Banca d'Italia, nell'ambito di un seminario internazionale dedicato alla finanza cooperativa, non soltanto quella italiana, ha avuto modo di rivolgersi, come riportiamo nella premessa del nostro documento, sostenendo che la finanza cooperativa è da tempo radicata nelle comunità, anzi i proprietari delle nostre banche – è così più o meno in tutto il mondo – sono coloro che vivono e lavorano nelle comunità, la *governance* è caratterizzata dalla democraticità, c'è un'attenzione alle esigenze dei soci, e la sua tradizione di responsabilità – continua il Governatore Panetta – ne fanno modello distintivo di intermediazione. Poi, si sofferma sul vantaggio competitivo derivante dall'applicazione, ancor prima che fossero definiti legislativamente, degli ESG (*Environmental, Social e Governance*), ovvero i fattori di responsabilità ambientale, sociale e di *governance*. Ma mi interessa soprattutto chiudere questa citazione ricordando come lo stesso Governatore Panetta abbia riconosciuto che nel corso del tempo queste istituzioni cooperative hanno ampliato l'accesso ai finanziamenti per le famiglie e le piccole imprese. Proprio per questo, la nostra proposta, che è articolata nella parte finale di questa memoria, come ricordava il presidente poco fa, si sofferma proprio sul nostro specifico, ovverosia come favorire l'accesso al credito delle famiglie in maniera strutturale, possibilmente con una normativa europea favorevole.

Permettetemi di citarvi alcuni numeri. Le nostre banche sono 216, quindi 216 licenze bancarie. È un aspetto che noi consideriamo particolarmente rilevante, perché dove c'è la licenza

bancaria lì c'è un centro decisionale di prossimità. In altre parole, i consigli di amministrazione riescono a curare la relazione con i soci, in particolare nella raccolta del risparmio nell'erogazione del credito, aggiungendo alle informazioni tradizionali, che sono quasi sempre di natura numerica, quelle meno formali, le cosiddette «*soft information*». La prossimità anche geografica e la speciale relazione esistente con i soci e con i clienti consentono, infatti, di avere sia quote di risparmio crescenti che affluiscono alle nostre 216 banche, sia quote di credito crescenti, credito che si eroga sia alle famiglie che alle imprese. Le due cose per noi sono fondamentali come contributo che le nostre banche danno all'accompagnamento della transizione demografica, perché le due principali emergenze sono il lavoro, possibilmente un lavoro adeguatamente retribuito – e facendo finanza per il lavoro, le nostre banche mutualistiche danno un contributo – e la sostenibilità abitativa. Quindi, il fatto di avere la maggior parte dei nostri crediti dedicata alle famiglie, in particolare ai mutui residenziali, quasi tutti per la prima casa, fa sì che sia un contributo non in divenire, ma che vale decine di miliardi di euro.

Andrei direttamente a pagina sei della nostra memoria, dove cerchiamo di affrontare in maniera diretta la questione demografica. Come ricordava il presidente, noi non ci soffermiamo sulle analisi, perché sono state abbondanti, di altissimo livello e anche innovative quelle che sono state ascoltate da questa Commissione. Abbiamo potuto leggere anche il documento di sintesi, quindi noi saltiamo questa parte, perché non potremmo dire qualcosa di originale, potremmo magari dare un'accentuazione su una causa o su un'altra, o esprimere una preferenza su una *policy* o su un'altra. Ma non è questo il nostro specifico in questo caso. Vorremmo far conoscere meglio il contributo che già diamo e possibilmente, sulla base anche delle vostre domande, provare ad approfondire qualche aspetto.

Il primo punto riguarda il credito alle famiglie. Portiamo avanti un impegno concreto nel fornire supporto ai nuclei familiari dei territori. Oltre il 43 per cento del totale dei finanziamenti erogati nei primi sette mesi del 2025 (siamo a luglio di quest'anno), pari in valore assoluto a 142,6 miliardi di euro, è stato destinato alle «famiglie consumatrici». Questa è la qualificazione formale. Con una differenza, che qui diamo per motivi statistici e non per sottolineare nessun altro aspetto: se per noi vale il 43 per cento del totale dei finanziamenti, per il resto dell'industria bancaria è in media pari al 35 per cento. Questo che cosa significa? 61,6 miliardi di euro – qui aggiungo un dato che ci sembra rilevante – con una crescita del 5 per cento negli ultimi dodici mesi e soprattutto con una crescita molto consistente negli ultimi cinque anni.

Nelle *slide* che abbiamo inserito – ce n'è qualcuna anche in allegato che correda queste informazioni di natura statistica – a pagina sette troviamo la quota delle BCC destinate ai crediti alle famiglie per l'acquisto di immobili residenziali. Potete osservare come negli ultimi dieci anni si è passati da una quota di mercato dell'8,9 per cento a una quota del 14,4 per cento a metà di quest'anno. Quindi, si registra una crescita dell'attenzione non soltanto in termini di vicinanza, ma anche in termini di concreta prossimità. Negli ultimi cinque anni i prestiti erogati dalle BCC ai nuclei familiari hanno fatto registrare una crescita complessiva del 25 per cento, rispetto a una tendenza che si limitava al 9 per cento per il resto dell'industria bancaria. Quindi, qui la scelta di campo è molto chiara: le famiglie sono una priorità, esattamente come le imprese.

A questi due soggetti, che sono protagonisti, non soltanto delle nostre basi sociali, ma anche del nostro segmento di clientela, va il massimo dell'attenzione.

Per i soli mutui la crescita è stata ancora maggiore, prossima al 30 per cento negli ultimi cinque anni.

Per quale motivo sottolineiamo questa attenzione? Il presidente diceva che non è sempre remunerativo per un'azienda bancaria dedicare tempo, colloqui e approfondimenti alle esigenze specifiche non solo dell'imprenditore, ma anche della famiglia, che può essere una famiglia anche con uno dei componenti che può vivere fuori, che può avere un reddito magari alternato perché è un lavoro segnato dalla precarietà.

Tutto questo fa sì che la banca di prossimità trovi ancora una straordinaria valenza contemporanea. Qui dedichiamo qualche riga proprio a questo, citando poi anche qualche elemento di letteratura recentissima dell'aprile 2025.

Sostanzialmente, la consulenza in filiale, quindi dedicare tempo, assume un ruolo fondamentale soprattutto nei momenti importanti della vita, quale è, ad esempio, quello di avviare l'acquisto di un'abitazione. È un supporto quindi personalizzato, che è tempo e denaro;

questo è il nostro investimento, che facilita l'intero percorso verso l'acquisizione della casa.

Tradizionalmente le BCC erogano meno prestiti a tasso fisso rispetto alle altre banche, mentre tendono a erogare una quota maggiore di crediti a tasso variabile con un CAP («*capped rate*»). Ci differenziamo, quindi, su questi due elementi che sono anche quelli di più immediata percezione da parte del grande pubblico.

Un elemento importante è che, a fronte di una crescita consistente in termini assoluti e in termini percentuali, la qualità del credito erogato alle famiglie è andata migliorando, mentre ragionevolmente, ci potrebbe essere una maggiore rischiosità e quindi anche un peggioramento.

Vene confermata l'importanza del credito di relazione, che si basa su una serie informazioni, come dicevo prima, sia numeriche sia qualitative, che soltanto la relazione riesce a intercettare.

Le banche di comunità come le nostre riescono a crescere nell'erogazione del credito e anche però a tenere molto bassa, anzi con una riduzione progressiva, la rischiosità.

A giugno 2025, e qui andiamo subito sul concreto, il rapporto tra partite deteriorate e finanziamenti ha raggiunto l'1,9 per cento, che è un valore storicamente molto basso e inferiore al 2,1 per cento, ma sostanzialmente siamo in situazioni analoghe rilevate per le banche di diversa natura giuridica.

Anche l'ammontare delle rate scadute – qui c'è un piccolo approfondimento tecnico –, che è il primo segnale di possibili problemi di solvibilità dove la famiglia viene contattata per capire qual è l'origine magari di un rallentamento nel pagamento delle rate, è diminuito per la clientela delle BCC in controtendenza con il resto dell'industria bancaria. Quindi, noi abbiamo un meno 33 per cento proprio per questa naturale – non c'è niente di particolarmente meritorio – e connaturata con la nostra natura capacità di accompagnamento delle famiglie anche nella fase di gestione del credito una volta erogato. Quindi, meno 33 per cento per le nostre banche e più 7 per cento per il resto dell'industria bancaria negli ultimi trentasei mesi.

Mi concentro a questo punto rapidissimamente sulle imprese perché l'altro elemento che ci siamo detti fondamentale, anche nella narrazione, e penso anche ricorrente, se ho ben letto, nella sintesi dei lavori fin qui svolti prevede una particolare attenzione alla partecipazione al lavoro in particolare delle donne, su cui ci soffermeremo tra qualche momento, ma in generale sia degli uomini che delle donne.

Il rapporto che evidenziamo in termini di sofferenza mostra come anche nel comparto del finanziamento alle imprese la rischiosità è veramente molto bassa. Vedete che per le microimprese, cioè le famiglie produttrici, ovvero le imprese fino a sei addetti, è l'1,5 per cento, per le imprese fino a venti addetti è l'1,7, per le imprese oltre i venti addetti siamo all'1,5 per cento. Accanto, in parentesi, è riportata la media del resto del mercato bancario.

Detto questo, cercherò di essere più rapido nel prossimo passaggio, che è un po' un riassunto delle sei leve che noi consideriamo possano essere lette e quindi inserite in un contributo quotidiano all'accompagnamento della transizione demografica così come è descritta nei documenti della Commissione.

Abbiamo a che fare con fenomeni complessi come quello dello spopolamento. Ricordo i nostri 4.095 sportelli. Ricordava il presidente che è la rete bancaria più capillare in Italia. Il 31 per cento di questi 4.095 sportelli è situato nelle aree interne, esattamente dove lo spopolamento tende ad essere più veloce e anche preoccupante. C'è un fenomeno di invecchiamento medio della popolazione che di per sé è un dato positivo, ma sappiamo che poi entra in contrasto con la diminuzione delle nascite.

C'è una inadeguatezza media delle retribuzioni. Quindi, il finanziare le imprese nei territori, di tutte le dimensioni, come avete visto, in tutti i settori, con quote di mercato che fra un attimo vedremo che sono particolarmente rilevanti, è un modo per accompagnare gli investimenti sia nella competitività delle singole imprese sia nella sostenibilità integrale, quindi ESG, ma anche nel far sì che – sono decisioni degli imprenditori e delle imprenditrici, ovviamente – l'inadeguatezza media delle retribuzioni almeno in molti casi possa essere superata.

Infine, c'è la necessità di dedicare particolare attenzione ai giovani, e su questo spenderò qualche parola. Ho già detto della prima leva, che consiste nel sostenere la partecipazione al lavoro. È una delle macro leve per i progetti di vita personali e familiari. Qui riporto soltanto qualche dato, poi, se è possibile, proietterei due o tre *slide*. Nei settori produttivi dove le BCC hanno una quota di mercato nei crediti superiori al 10 per cento – vedremo che ci sono almeno

quattro settori in cui siamo a oltre il 20 per cento – trovano occupazione circa 9 milioni di lavoratrici e lavoratori.

Andiamo rapidissimamente a vedere le quote di mercato. Questa è la rete di sportelli. Come vi dicevo, 4.095 sono gli sportelli, 4.097 da dati aggiornatissimi. Vedete il resto dell'industria bancaria che pure ha reti importanti, che sono impegnate in una tendenza molto razionale e comprensibile secondo il modello di *business* dei nostri *competitors*, che è quello di tendere a ridurre la presenza nei territori.

Vado velocemente alla parte delle imprese, alle quote di mercato delle nostre cooperative mutualistiche per settori di attività economica dal punto di vista – lo vedremo da due punti di vista – della platea dei prenditori. Come già detto, le famiglie consumatrici ricevono il 10,2 per cento del totale dei crediti erogati in Italia a quel segmento. Le mini imprese fino a cinque addetti ricevono quasi il 20 per cento, siamo al 19,4. Particolarmente importante è il terzo segmento, quello delle imprese più diffuse in Italia, quelle fino a venti addetti, dove la nostra quota di mercato è al 27,5 per cento. Infine, anche nel segmento successivo, da venti a più addetti, la quota di mercato è comunque significativa, 9,25 per cento.

Qui, senza entrare troppo nel dettaglio, proviamo a dare una rappresentazione sintetica di dati statistici molto significativi per noi. Se andiamo a vedere il secondo punto di vista, che è quello dei settori di attività, quindi dall'agricoltura alle attività manifatturiere, al turismo, all'artigianato – mi soffermo soltanto su questi quattro – vedete come nell'istogramma più chiaro troviamo la quota di mercato in quel settore economico rispetto a imprese di tutte le dimensioni, da due fino indicativamente a mille dipendenti, e siamo al 24,5, ma se ci soffermiamo, parlo sempre dell'agricoltura, sul segmento fino a venti addetti – che, sapete, è il segmento di imprese più diffuso nel sistema imprenditoriale italiano – siamo al 28,5. Questo stesso esercizio non lo ripeto per gli altri istogrammi, però vorrei attirare la vostra attenzione sull'attività manifatturiera: da una quota media dell'8 per cento si arriva ad una quota nel segmento fino a venti addetti del 22, per arrivare al 36,2 per cento nel turismo e infine, ultima coppia di istogrammi, al 23,5 per cento nell'artigianato.

Per quale motivo sottolineiamo queste dimensioni? Perché la nostra testimonianza non è di bandiera, ma è in qualche modo, sempre umilmente, di sostanza. Questi settori sono ad alta intensità di lavoro e quindi ecco che torna quel tema del finanziare il lavoro, finanziare ovviamente gli investimenti.

Sulla seconda leva non mi soffermo, perché abbiamo già detto abbastanza, che è quella delle abitazioni. Sul *welfare* farei una piccola e velocissima riflessione. È inutile soffermarci sull'importanza del *welfare*, soprattutto per quelle tendenze ben registrate nel ciclo di audizioni fin qui tenute da questa Commissione. Noi abbiamo provato a far nascere – l'abbiamo costituita, esiste ed è attiva, ed è anche in crescita in termini di capacità di servizio, di numeri o di persone servite – una piattaforma proprietaria che abbiamo chiamato «CreaWelfare», per fornire servizi di *welfare* ai propri dipendenti. Le nostre banche danno lavoro a 38.000 persone, vedremo poi anche la quota crescente della componente femminile. Soprattutto, una volta che questo sistema di «CreaWelfare» si sarà consolidato, si passerà a servire anche le piccolissime imprese che sono socie e clienti delle BCC e che non dispongono delle risorse e dell'organizzazione per poter avere un sistema di *welfare* proprietario.

Arricchiamo l'offerta alle imprese che sono socie e clienti, che magari chiedono un credito per una serie di investimenti, ma proviamo a suggerire di occuparsi anche dei propri dipendenti, i lavoratori e le lavoratrici, introducendo per un'impresa fino a sei addetti o fino a venti addetti, un sistema di *welfare* che ha questa caratteristica di far riferimento come piattaforma comunitaria ai servizi offerti da operatori territoriali.

Sostanzialmente, «CreaWelfare» offre anche i servizi di grandi marchi, ma tende a convenzionare soprattutto le imprese del territorio, dal laboratorio di analisi, alla palestra, al centro di rieducazione per esempio per una fisioterapia. In questo modo l'economia del territorio beneficia anche di questa circolarità.

Le nostre banche hanno dato vita ad associazioni mutualistiche che nascono al fianco delle nostre banche. Sono oltre cento quelle costituite e forniscono servizi di supporto ancora una volta alla famiglia e alla persona, un parziale rimborso per le visite mediche, per esempio, degli screening periodici focalizzati su malattie tipicamente femminili o su altre malattie sia

femminili che maschili. Capita a volte di veder diagnosticate delle malattie che probabilmente non sarebbero state per tempo individuate se non ci fossero state queste opportunità, conoscendo anche qual è la situazione complessa che vive la sanità pubblica.

Il quarto punto attiene all'educazione. Lo ricordava poco fa il presidente. Noi siamo impegnati nell'educazione finanziaria con una attenzione all'educazione finanziaria cooperativa e anche all'educazione economica cooperativa non soltanto finanziaria, in particolare – come richiede anche lo Statuto delle nostre banche – l'educazione al risparmio e – il nostro Statuto lo prevede ormai da diversi decenni – anche l'educazione alla previdenza.

La previdenza è indispensabile, soprattutto per i più giovani, direi quasi per i bambini. Il regalo più bello che i nonni possono fare ai propri nipoti è quello di avviare un piano di accumulo di previdenza complementare.

Diamo qui qualche numero. Nel 2024 sono state organizzati dalle nostre banche, dalle nostre federazioni regionali e dalla nostra fondazione Terzo Millennio oltre 600 eventi di educazione finanziaria coinvolgendo un totale di oltre 40.000 persone, in maggioranza giovani.

C'è poi un forte impegno per aggregare e accompagnare nella loro crescita di consapevolezza e di impegno i giovani soci che su 1,5 milioni in totale sono ancora una parte minoritaria, siamo attorno a 200.000 soci con meno di 35 anni. Ovviamente, c'è una campagna sia per ampliare la base sociale soprattutto ai giovani e alle giovani, ma anche per renderli protagonisti, promuovere la loro assunzione di responsabilità, consentire esercizi concreti di democrazia e partecipazione.

Vado rapidamente alla conclusione ricordando un protocollo recentissimo, di poco più di un mese fa, con l'ANCI, che va proprio nell'ottica di valorizzare le nostre presenze e la nostra capacità di servizio mettendoci all'ascolto – abbiamo iniziato proprio ieri con la prima riunione del tavolo tecnico – delle esigenze dei piccoli comuni, non soltanto nelle aree interne.

Sappiamo adesso di poter accompagnare anche i comuni dei centri più grandi, anche dei comuni metropolitani, grazie all'organizzazione a gruppo. Le nostre due capogruppo, Cassa Centrale e Iccrea, sono nelle condizioni di poter assistere le nostre banche anche nell'aiutare i comuni di dimensioni più ampie.

Abbiamo sottoscritto l'anno scorso un protocollo con il CNEL, al cui interno merita di essere ricordata l'importanza del nostro contributo anche a sostegno delle famiglie e del lavoro.

Infine, quello che potevamo fare all'interno, con i nostri colleghi e colleghi, in collaborazione, naturalmente, con le organizzazioni sindacali, è intervenire sui contratti collettivi nazionali di lavoro. Esistono due contratti collettivi nel mondo bancario: quello negoziato dall'ABI e quello negoziato e sottoscritto da Federcasse. Ci sono esigenze diverse non solo di natura giuridica, ma anche di funzioni-oggettivo, anche di finalità imprenditoriali tra le BCC e il resto dell'industria bancaria. Ormai da oltre mezzo secolo c'è questa caratteristica di contratti che riguardano i 38 mila dipendenti delle nostre banche.

Qui siamo intervenuti, ovviamente con totale armonia insieme alle organizzazioni sindacali, con istituti che abbiamo rafforzato rispetto a quelli previsti normativamente: la parità di genere, la conciliazione e l'armonizzazione tra tempi di vita e di lavoro e il supporto alle politiche di sostegno della genitorialità e della famiglia in generale. Riteniamo che la contrattualistica nelle imprese sia uno dei veicoli su cui questa cultura della genitorialità possa essere sviluppata.

Chiudo ritornando sulla proposta. Facciamo un'unica proposta, ma molto chiara, che è quella di provare a ottenere ciò che già avvenne per la misura rivolta al credito alle piccole e medie imprese. Fu un'iniziativa italiana, un'iniziativa dell'industria bancaria, quindi ABI, Federcasse, Confindustria, associazioni dell'artigianato, dell'agricoltura, della cooperazione. Insieme si riuscì ad avere questo fattore di incentivo per il credito alle imprese di piccole dimensioni, un fattore di successo. Noi pensiamo che si possa recuperare – qui entriamo nella tecnicità – con un intervento nell'articolo 501 del Regolamento «CRR» (*Capital Requirements Regulation*), che si occupa dei requisiti di capitale. Il successo, ovviamente, non è automaticamente replicabile, ma quei tre investimenti fondamentali, cioè sostenibilità abitativa, formazione dei figli e spese connesse a disabilità significative, ci sembra possano essere indicazioni molto concrete.

Per il resto, siamo a disposizione per le domande.

PRESIDENTE. Grazie di cuore per le due relazioni.

Do la parola ai colleghi che intendono intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

MARIANGELA MATERA. Grazie, presidente.

Ringrazio il presidente Dell'Erba e il direttore generale Gatti per questa relazione molto esaustiva e soprattutto pragmatica, per gli spunti offerti e per i temi toccati, dalla famiglia alle capacità, dal credito da fornire alle piccole e medie imprese al supporto alla genitorialità, all'educazione finanziaria, tutti elementi che sono in linea con il radicamento nel territorio delle banche di credito cooperativo, grazie anche alla presenza capillare nelle aree interne, di cui prima parlava il presidente Dell'Erba. Davvero grazie, quindi, per gli spunti e anche per la relazione che ci avete fornito. Speriamo di avervi qui nuovamente, per il grande contributo che oggi avete fornito.

FABIO PORTA. Anch'io ringrazio il presidente e il direttore di Federcasse per l'ampia e interessante relazione, ricca di spunti e di informazioni utili alla nostra Commissione.

Vorrei soffermarmi su due punti che fanno parte della relazione, anche dei testi che ci avete portato, che a mio parere meritano un approfondimento anche dal punto di vista legislativo, degli strumenti, del lavoro che stiamo facendo in questa Commissione.

Conoscendo e approfondendo il grave problema dello spopolamento delle aree interne, ci troviamo di fronte a un grosso problema e a una grande opportunità. Uno dei problemi principali è proprio quella che voi chiamate, mi pare, «desertificazione dei servizi». Abbiamo aree interne, piccoli borghi, piccoli comuni che vorremmo ripopolare, ma se va via il barbiere, l'elettricista, il negozio di alimentari o la stazione di servizio della benzina è difficile portare persone, magari anche quelle che dall'estero vorrebbero venire a ripopolare i nostri borghi.

È chiaro che su queste cose bisogna sempre agire con due leve: la leva del fisco e quella del credito, che fa capo direttamente a voi. Come si potrebbe, anche con strumenti che potrebbero avere un supporto legislativo, lavorare perché questi piccoli esercizi non debbano sparire? Hanno bisogno, ovviamente, di incentivi, anche di credito, immagino.

L'altra opportunità – ne parlate anche voi – riguarda la casa. Abbiamo migliaia di abitazioni che si stanno svuotando, molte sono dei nostri emigrati. Stiamo cercando in Commissione finanze di approvare, finalmente, una normativa che possa esentare gli emigrati dal pagamento dell'IMU, perché è una delle misure che li aiuterebbe a mantenere queste abitazioni.

Negli ultimi anni, soprattutto al Sud, tantissimi comuni hanno lanciato l'iniziativa delle case a un euro. Io sono stato eletto all'estero, vivo da tanti anni in Sudamerica, e vedo che c'è un interesse molto grande rispetto a queste iniziative; poi, però, nella pratica non è soltanto un euro (c'è la ristrutturazione, come è ovvio e giusto che sia). Voi avete una convenzione con l'ANCI. Mi sembra interessante: questo raccordo con l'ANCI potrebbe essere anche uno strumento per dare seguito a iniziative specifiche che aiutino i comuni a sviluppare, magari con un quadro di credito generale, questo tipo di finanziamento per chi dall'estero o dal resto del Paese voglia investire in una piccola abitazione, che magari aiuta a ripopolare i nostri piccoli centri. Come si potrebbe lavorare anche in questa prospettiva?

PRESIDENTE. Se non ci sono altre domande, ne ho qualcuna io.

Anch'io mi unisco ai ringraziamenti, davvero di cuore, per questa relazione e per i dati che ci avete fornito. Anticipo la conclusione di queste mie due domande: vi chiediamo la disponibilità a portare e condividere eventuali aggiornamenti nel prosieguo del lavoro della Commissione, anche rispetto a studi che in modo molto puntuale state facendo. In particolare, per esempio, i protocolli che avete siglato. Mi riferisco anch'io a quello con l'ANCI, che riguarda le aree interne, perché mi sembra interessante. Noi l'ANCI la dobbiamo ancora audire, la audiremo, ma questo lavoro condiviso credo possa essere, nei risultati, di interesse sicuramente di questa Commissione.

Parto anch'io dalle aree interne, prendendola da un altro punto di vista. Questa Commissione sta raccogliendo dati, analisi, riflessioni, proposte, avendo individuato le aree interne del nostro Paese come uno degli elementi, dei focus delle criticità sul tema della transizione demografica. Senza anticipare quella che deve essere, se vogliamo, una strategia di visione politica, ma

sicuramente già nell'analisi questo è più che evidente.

All'interno di questo c'è la questione della presenza fisica e capillare dei servizi. I servizi bancari sono citati come servizi, voi stessi lo certificate. Vorrei avere conferma che in questa presenza fisica c'è, di fatto, un presidio non solo di riferimento di protezione economico-finanziaria della comunità, ma anche di presidio per mantenere investimenti e produttività nello stesso territorio.

So che avete fatto approfondimenti anche su questo con università e istituti di ricerca. Vi chiedo quanto oggi ancora riconosciate davvero come significativo il modello della presenza fisica e quanto il rischio che abbiamo è che lo spopolamento comporti meno presenze, maggiori costi di sussistenza e che, quindi, tutto il mondo dell'intelligenza artificiale possa andare a sostituirlo e in che modo, eventualmente, le politiche possono andare nella direzione più virtuosa, che voi oggi potete individuare.

La seconda domanda riguarda i giovani, l'altro *focus* di approfondimento che mi pare emergere in questi mesi in modo forte nei lavori della Commissione. È molto interessante la visione della proposta del *Family Factor*, perché lavora sull'azzerare l'elemento patrimoniale che tendenzialmente è accumulo integrato di vita passata, cosa che i giovani non hanno. È un tema per le famiglie, ma è un tema anche molto per i giovani. È chiaro che il mutuo in affitto a un giovane che non ha una stabilità professionale consolidata o alle spalle una famiglia che glielo permette diventa complicato. Avete esperienze attive di investimenti che valutino il rischio dell'investimento? Si tratta di investimenti sui giovani, di attività produttive innovative, di studi innovativi. C'è in qualche modo una filiera, territori selezionati? Quanto, eventualmente, questi tipi di crediti potrebbero andare a coprire anche la questione dell'affitto per l'abitazione, magari compartecipato con l'attività lavorativa, pensando ai giovani quando si spostano nelle aree del nostro Paese e si trovano in queste difficoltà?

Non vedo altre domande. A voi la parola per le risposte.

AUGUSTO DELL'ERBA, presidente della *Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane*. Ringrazio l'onorevole Matera per le espressioni usate nei nostri confronti. Del resto, sappiamo che ha ampia esperienza di questo sistema perché vive in un'area nella quale c'è alta intensità di presenza di banche di credito cooperativo, quindi vuol dire che ne ha apprezzato la funzione.

Le domande che fa l'onorevole Porta sono molto interessanti. Con l'ANCI noi, più che avere stipulato una convenzione, come ce ne possono essere diverse, abbiamo stipulato una sorta di patto e siamo particolarmente orgogliosi della circostanza che l'Associazione nazionale dei comuni d'Italia abbia scelto noi per fare questo patto, in quanto non solo l'accordo si riferisce alle aree interne, ma vuole anche fare in modo che il nostro sistema possa mettere a disposizione dei comuni servizi bancari, perché si sta osservando che i comuni talvolta hanno difficoltà proprio ad accedere e ad avere servizi bancari.

Amplifico quello che ho detto prima. Il tema delle varie forme di credito che possono essere rilasciate soffre, secondo le normative attuali, di un bisogno di capitale molto elevato. Quindi, vi è la tendenza a non stare in questo settore del credito, meno che mai in zone dove le ristrutturazioni alle quali lei faceva riferimento sono ristrutturazioni che rappresentano un costo, ma non generano un valore venale accresciuto per l'immobile stesso. Per dirla praticamente, spendo 100 mila euro di ristrutturazione, ma l'immobile non ha mercato, quindi quell'investimento diventa una spesa e non un investimento.

È chiaro che si rischia di cadere nel benaltrismo facendo queste affermazioni, però esiste un problema più vasto. Noi rappresentiamo il segmento del credito, al quale bisogna aggiungere una serie di elementi, non solo quello di natura fiscale, che è la leva alla quale più facilmente si pensa, ma ci sarebbe tutto un contesto sociale che voi con queste audizioni a 360 gradi siete nelle condizioni di esaminare e di valutare. Ciascuno degli audit credi porti – come abbiamo visto ascoltando, e leggendo le audizioni precedenti – la propria esperienza: dall'unione di questa esperienza forse può emergere una proposta di più ampio spettro in questi settori.

La presidente parlava della presenza dei servizi bancari, della banca come servizio e della crescita dal punto di vista della banca a distanza, dei servizi digitali. Ci sono servizi bancari che possono essere offerti a distanza. Come vediamo, c'è una diffusione di banche assolutamente

digitali alle quali i giovani, per destrezza digitale, si rivolgono facilmente (emissione di una carta di credito a distanza e via discorrendo). Questi sono servizi bancari, ma ricordo a me stesso che la banca è la concessione del credito mediante la raccolta del pubblico risparmio. Quindi, l'attività reale tipica della banca, quella che si chiama «attività riservata» per la banca, è questo scambio. Chi eroga solo credito – e stiamo assistendo a molti soggetti che stanno facendo credito alle imprese, anche mediante le piattaforme – non è banca perché non fa la raccolta del pubblico risparmio.

Ci sono molti raccoglitori di risparmio che non sono banche, ma gestori di risparmio. L'identità dei due momenti caratterizza la banca. Anche i giovani più digitalizzati quando devono comprare lo studio, devono comprare il locale per fare l'impresa e così via, esemplificando, hanno bisogno della relazione fisica. Se uno andasse sulle piattaforme che concedono mutuo vedrebbe che l'esperienza è abbastanza rigida (questo reddito, questa età, questa localizzazione), mentre la vita comune è un po' più complessa di quei parametri, per cui c'è bisogno di incontrare una persona e dire «penso di avviare questa attività, penso che prima potrò guadagnare tot, poi nel corso degli anni potrò accrescere il reddito, quindi vorrei una rata che parta così e diventi colà, voglio un preammortamento in questa maniera invece che in quest'altra maniera». Questa che cos'è? La banca di relazione. Questa banca di relazione continuerà sicuramente a esistere e probabilmente nelle aree interne del Paese è ancora più importante.

È chiaro che lo sportello bancario, come lo abbiamo immaginato negli anni passati – un bel salone dove la gente si mette in coda dietro uno sportello – è un luogo che anche architettonicamente non esisterà più. La banca dove c'è un signore che ti ascolta e sa farti consulenza rispetto alle tue esigenze, conciliando i tuoi interessi con quelli della banca, non potrà estinguersi, deve restare.

È di tutta evidenza che questo modello di sportelli rinnovato potrà continuare a essere sviluppato da quel settore delle banche che ama fare il credito. Se, invece, come ha ricordato più volte il Ministro dell'economia Giorgetti, certe volte le banche preferiscono fare profitti dal risparmio che già esiste invece che creare nuovo risparmio mediante la concessione del credito, quello è un aspetto che riguarda le imprese bancarie. Il Ministro è intervenuto sin dall'assemblea di ABI del luglio scorso, richiamando le banche all'esercizio del credito. Questo dipende sempre – scusate se mi ripeto – dalle regole europee, che costringono ad avere patrimonio. Se, invece, gestisco il risparmio, non ho bisogno di tutto questo patrimonio.

Il direttore Gatti si è molto trattenuto a spiegare, anche minutamente, gli aspetti quantitativi del nostro agire e ha fatto bene a farlo perché si vede come questo sistema fa la banca realmente, ma non perché siamo bravi individualmente, bensì perché l'ordinamento giuridico italiano ha costruito, a partire dalla Costituzione in poi, un assetto normativo che fa sì che esista un sistema bancario caratterizzato da questa vocazione – direi – che riguarda le persone, ma soprattutto è una vocazione normativa.

Esiste, quindi, un sistema italiano grandemente patrimonializzato che svolge una funzione concretamente bancaria, con un patrimonio che è stato creato mediante gli accantonamenti che anno per anno abbiamo fatto. Non si distribuiscono gli utili, ma si genera patrimonio, che serve per fare queste cose.

Per quanto riguarda la questione degli sportelli, presidente, – lei osservava che la numerosità retrocede – esprimo quasi conversativamente un'opinione personale. Tutta l'attività bancaria oggi è spesso caratterizzata da una vocazione finanziaria: facendo la banca, come possiamo legittimamente guadagnare? Certe volte si dice: avendo questo capitale che ci consente di fare la banca, come possiamo generare il miglior reddito da quel capitale? Magari anche non facendo strettamente la banca. Noi, invece, svolgiamo esattamente le attività bancarie. Il direttore Gatti vi mostrerà più compiutamente un fascicolo da noi diligentemente elaborato ogni anno, che chiamiamo «L'impronta del credito cooperativo», perché tutto questo lascia sul terreno economico un'impronta.

I temi degli sportelli per i giovani sono questi: lei diceva prima: come facciamo a erogare credito ai giovani? Nei dati che abbiamo pubblicato prima abbiamo parlato delle sofferenze e della tenue quantità delle sofferenze: quello è un dato statistico che serve a dimostrare che il credito erogato a determinati settori è un credito che non genera sofferenze; se non genera sofferenze non è neanche necessario agganciare un accantonamento patrimoniale rilevante.

Come si suol dire, è un tutto che si tiene. Questi dati statistici, misurabili quantitativamente, servono a dire che si può andare in quella direzione senza creare rischi per nessuno.

PRESIDENTE. Prego, dottor Gatti.

SERGIO GATTI, *direttore generale della Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperative Casse Rurali e Artigiane*. Grazie, presidente.

Aggiungo pochissimi elementi a ciò che ha già detto il presidente. Ringrazio l'onorevole Matera, l'onorevole Porta e la presidente per gli stimoli e le domande. Mi soffermo soprattutto sul tema dello spopolamento e poi su quello dei giovani, con alcuni elementi, spero, puntuali.

Le nostre banche sono presenti in 791 comuni, quasi il 10 per cento come unica presenza bancaria. Questa presenza bancaria unica, esclusiva, cresce di semestre in semestre non tanto perché le nostre banche aprono nuovi sportelli, quanto perché chiudono altre banche in altri comuni. Il tutto è comprensibile perché c'è un fenomeno di riduzione del personale, c'è un trasferimento di alcune attività produttive dove i servizi di mobilità e gli altri che sono stati richiamati, altre tipologie di servizi che vengono prima di quelli bancari, cominciano a mancare o si allontanano sempre di più dai piccoli centri. In tal modo il comune perde vitalità, soprattutto imprenditoriale, e la banca potrebbe ritenere che non sia più conveniente.

Le nostre banche stanno resistendo, sia perché lì ci sono le radici della proprietà, cioè i soci, sia perché c'è una funzione sociale che si affianca e si intreccia con la funzione economica stabilita dalla Costituzione e, di conseguenza, anche dal legislatore ordinario. Tutto questo trova – lo diceva poco fa il presidente – attenzione da parte del legislatore nazionale, ma non del legislatore europeo – che è prevalente, il 100 per cento delle norme bancarie si discutono e si approvano a Bruxelles – e soprattutto della vigilanza, perché la vigilanza europea, ovviamente basandosi su legittimissime attese di vigilanza, richiede che ogni sportello della singola banca sia in *break-even*, cioè sia capace di avere almeno un pareggio – possibilmente qualcosa di più – tra costi e ricavi.

Il piccolo sportello in un piccolo comune che tende a ritrarsi demograficamente sarà sempre meno vitale e sempre meno capace di sostenere il *break-even* di quella comunità. Cosa fare? Intanto bisognerebbe far sì che ci siano delle norme europee – una norma basterebbe – che riconoscano la differenza di missione, di funzioni-oggettivo. La missione non è qualcosa di intellettuale, ma ciò che dicono le norme. Le norme italiane lo dicono, le norme europee non prevedono che si possa andare controcorrente. Quindi, far sì che sia sufficiente che sia in *break-even* la rete di tutti gli sportelli di quella banca, che magari ne ha 20, ma ce n'è soltanto uno in un comune di area interna che non lo è. Ciò che conta è che sia in *break-even* l'azienda, non il singolo ramo d'azienda. Tutto questo è complicato da spiegare. Soprattutto i colleghi delle capogruppo quotidianamente cercano di farlo a beneficio delle singole banche.

Il secondo elemento è che la prossimità fisica si va intrecciando con quella digitale. Questa è una delle questioni. Il modello di mescolanza con un punto di equilibrio tutto da individuare tra prossimità fisica – che, come abbiamo visto, è vincente – e prossimità digitale. Ricordava la presidente Bonetti come ci siano anche recenti ricerche, in particolare dell'Università Cattolica, che dimostrano che dove c'è uno sportello di una BCC, lì la vitalità delle imprese è più alta, soprattutto delle micro e delle piccole, perché c'è una filiale bancaria che consente il dialogo, che consente di conoscere, al di là dell'assoluta salute dal punto di vista dei numeri, anche qual è la prospettiva di quella persona, imprenditore o imprenditrice, qual è la sua reputazione. Quindi, si alloca il credito, la vitalità di quella comunità non scende perché si crea occupazione, si crea movimento e, in qualche modo, non si verifica il decadimento di quel comune, di quella comunità.

Tutto ciò è confermato dal fatto che, dove esiste – altra ricerca recentissima, soprattutto all'estero – una banca di credito cooperativo, si osserva una riduzione delle disuguaglianze di reddito. Tutte queste cose non sono contemplate dalla normativa europea, tantomeno dall'assetto di vigilanza, che ovviamente interpreta le normative. Non possiamo farne una responsabilità eccessiva.

Questo modo di intrecciare la prossimità fisica con la prossimità digitale è la nostra sfida culturale e imprenditoriale in questo momento: qual è il punto di equilibrio in cui l'intelligenza

artificiale generativa può aiutare meglio a realizzare il credito di relazione, non il credito di automazione, quindi a supporto del decisore umano, che ovviamente deve essere ulteriormente formato affinché si possa avvantaggiare, senza essere sostituito da modelli algoritmici che vengono scritti quasi tutti in un certo luogo, lontani da questo tipo di cultura. So che le nostre capogruppo – ne abbiamo le prove, non c'era dubbio su questo – stanno tentando questo difficile punto di equilibrio, che non c'è nel mercato, non c'è nella letteratura e che altri non hanno interesse a perseguire.

Il terzo elemento rappresenta una buona notizia: è stato posto in consultazione fino al 12 novembre scorso, la settimana scorsa, il Piano nazionale per l'economia sociale, il primo piano di azione stilato in Italia, che presenta, nella parte finale, una serie di indicazioni molto concrete. Noi abbiamo partecipato con alcuni contributi tecnici al tavolo che il Ministero dell'economia e delle finanze ha istituito. In una parte di questi – potete, se ritenete, dare un'occhiata – si fa riferimento ai SIEG, cioè ai Servizi di interesse economico generale. Noi riteniamo che, in merito ai soggetti dell'economia sociale, soggetti che – ricordo – appartengono a quattro grandi famiglie – le imprese cooperative (di tutti i settori, non soltanto quello del credito), le fondazioni, le mutue e le associazioni – la componente più prettamente economico-imprenditoriale sia quella delle imprese cooperative, ma non solo.

Un certo tipo di servizio (la cooperativa di comunità che gestisce l'emporio, magari anche la parafarmacia, magari anche un mini-asilo, se ci fosse qualche bambino piccolo) deve poter godere di un'attenzione sia dal punto di vista fiscale sia dal punto di vista delle regole di gestione di quell'impresa, che deve essere ovviamente la più sana e la più trasparente possibile, ma sottoposta a regole meno severe, perché è già tanto che si tenga aperta una cooperativa di comunità. La stessa cosa per quanto riguarda lo sportello di una banca, qualsiasi sia la forma, ma in questo caso parliamo dei soggetti di economia sociale.

Qui riporto – e mi avvio alla conclusione – un'esperienza proprio di questi giorni, in cui la fantasia che caratterizza la sussidiarietà, cioè che non c'è un unico centro lontano dai territori, ma ci sono i centri decisionali, in questo caso le nostre banche, vicine ai territori, fa sì che la nostra banca dell'Emilia-Romagna, in particolare emiliana, del capoluogo emiliano, abbia avviato la sperimentazione del «bancomat di comunità», d'accordo con i sindaci. Il bancomat è diventata una cosa molto complicata, il presidente me lo racconta sempre, intanto perché è sottoposto a possibili attentati, cioè può essere fatto saltare, come sapete. Alcune regioni sono un pochino più esposte. Il «bancomat di comunità», però, vede protagonisti gli esercenti di quella piccola comunità: il tabaccaio, il farmacista (dove c'è), il bar. Con sistemi evoluti di POS, con un particolare accorgimento di carattere tecnologico in condizioni di sicurezza, non soltanto il POS serve per pagare, ma può essere utilizzato anche per prelevare contante, senza installare un bancomat, che è costoso nell'installazione, nella gestione della sicurezza proprio fisica e nel rifornimento settimanale, perché viaggia valuta in contante, denaro contante, che deve essere protetto, come sappiamo.

Questi sono esempi che difficilmente noi avremmo potuto immaginare, ma che sono replicabili, ovviamente se c'è la buona volontà. Tanti altri probabilmente sono in atto, ma questo ha avuto anche l'onore delle cronache.

Chiudo con i giovani. A pagina 5 abbiamo riportato molto sinteticamente – una pagina che è anche nel «Bilancio di Coerenza» – l'impronta sul nostro Paese delle nostre banche, dove diamo conto di ciò che è avvenuto nel 2024 in termini di finanziamenti alle imprese femminili. È importante promuovere la partecipazione al lavoro di tutti, ma in particolare la partecipazione al lavoro, anche sotto forma di imprenditrici, delle donne. Abbiamo complessivamente gestito 4.620 pratiche, con un erogato di 466 milioni.

C'è, poi, un paragrafo sulle *startup* innovative, sul microcredito imprenditoriale, sulle cooperative sociali. Questi sono dati ufficiali del Mediocredito Centrale. Ovviamente sono finanziamenti che hanno goduto di una garanzia pubblica. Ce ne sono anche altri – noi possiamo dire, forse, altrettanti – che magari, per alcune ragioni tecniche, non è stato possibile garantire, ma che hanno ricevuto comunque finanziamenti.

Questa attenzione sia all'innovazione, sia ai giovani e sia alla componente femminile dell'imprenditoria ci sembra importante. Restiamo disponibili a fornire aggiornamenti anche per iscritto, in maniera molto rapida, sull'evoluzione della nostra collaborazione con l'ANCI.

Termino sottolineando che – non c'è tempo di di proiettarla – una delle *slide* che abbiamo messo a disposizione mostra come in quei 536 comuni presidiati nel 2014 solo dalle nostre banche, osservati dieci anni dopo, sono più che raddoppiate, quasi triplicate le imprese e sono quasi triplicati i dipendenti. Questo non vuol dire che ci sia una relazione di causa ed effetto, cioè che la presenza delle nostre banche attira più persone e consente la maggiore occupazione, ma è evidente che noi abbiamo la responsabilità, dove siamo in presenza esclusiva, di un numero molto maggiore di imprese, quindi essere costretti a chiudere, magari da quelle attese di vigilanza, è un danno enorme (lo trovate qui documentato).

Grazie.

PRESIDENTE. Nel ringraziare nuovamente tutti i rappresentanti della Federazione italiana delle banche di credito cooperative e casse rurali e artigiane, a partire ovviamente dal presidente, che ringrazio davvero di cuore, dichiaro conclusa questa audizione.

La seduta termina alle 12.10.

ALLEGATO

Memoria presentata dal dottor Dell'erba.

Camera dei Deputati

Commissione Parlamentare di inchiesta
sugli effetti economici e sociali
derivanti dalla transizione demografica in atto

Audizione

di
Federcasse
Federazione Italiana
delle Banche di Credito Cooperativo

Roma, 18 novembre 2025



Sommario

Premessa

1. La funzione del Credito Cooperativo nell'Economia nazionale
2. La questione demografica. Le BCC a sostegno delle famiglie
3. Le sei "Ieve" delle BCC
4. Una proposta legislativa di respiro europeo
5. Conclusioni
6. Appendice

Premessa

Gentilissima Presidente Bonelli,
Onorevoli Deputati e Deputati,

Federcasse ringrazia per l'invito a rendere questa audizione in merito ai fenomeni economici e sociali connessi ai mutamenti e alla prospettiva demografica del Paese, che interessano particolarmente "banche di comunità" come le nostre, profondamente radicate nei territori.

Le Banche di Credito Cooperativo, Casse Rurali e Casse Raiffeisen non soltanto operano in un definito perimetro locale, ma in quel perimetro risiedono o lavorano le rispettive compagnie sociali che eleggono democraticamente i componenti degli Organi di governo societario tra i soci e le socie.

Il Governatore della Banca d'Italia, Fabio Panetta, qualche settimana fa ha ricordato che *"la finanza cooperativa è da tempo radicata nelle comunità. La sua governance democratica, la sua attenzione alle esigenze dei membri e la sua tradizione di responsabilità ne fanno un modello distintivo di intermediazione. Molto prima che i principi della responsabilità ambientale, sociale e di governance (ESG) diventassero di dominio comune, le cooperative lo stavano già mettendo in pratica. Nel corso del tempo, queste istituzioni hanno ampliato l'accesso ai finanziamenti per le famiglie e le piccole imprese, sostenendo milioni di persone che altrimenti ne sarebbero state escluse. La loro importanza è evidente in quanto favoriscono l'industria, la resilienza e la crescita sostenibile"*¹.

I fenomeni demografici, anche a livello territoriale, coinvolgono pertanto profondamente le BCC.

¹ *Solidarity and Cooperation: From Local Communities to Global Stability*, Opening Speech by Fabio Panetta Governor of Banca d'Italia, Conference on Cooperative Financial Institutions in the 21st Century for Global Economic and Social Development, Banca d'Italia, Roma, 8 October 2025

1. La funzione del Credito Cooperativo nell'economia nazionale

Le 216 Banche di Credito Cooperativo, Casse Rurali, Casse Raiffeisen operano capillarmente con 4.097 sportelli in tutto il territorio italiano, in 2.504 Comuni, il 21% del totale nazionale. Sono presenti, come unica banca, in 791 Comuni.

Il 31% degli sportelli delle BCC è collocato in Aree Interne.

Federcasse svolge la funzione di rappresentanza, promozione e tutela del Credito Cooperativo nei confronti dei diversi interlocutori, nazionali, europei e internazionali; cura alcune attività tipiche e caratterizzanti, quale la revisione cooperativa sulle BCC per la verifica del rispetto del principio di mutualità prevalente e stipula la contrattazione collettiva nazionale di lavoro destinata ad oltre 36 mila collaboratori e collaboratrici del Credito Cooperativo.

Federcasse, inoltre, cura l'attività di formazione tecnico-identitaria e assicura alcuni servizi a beneficio di tutte le realtà del Sistema del Credito Cooperativo.

Le 216 BCC rappresentano una **componente originale dell'industria bancaria nazionale ed europea** e svolgono un ruolo specifico nel fornire credito alle micro-piccole-medie imprese e nel contribuire alla costruzione degli ecosistemi di prossimità nei territori. Un numero crescente di studi – anche internazionali² – documentano che, **dove esiste e opera una Banca di Credito Cooperativo, si osserva una riduzione delle disuguaglianze di reddito**.

Il numero dei soci delle BCC è pari a 1 milione 491 mila in crescita del 2,0% su base d'anno.

Gli **impieghi lordi a clientela** delle BCC si attestano, a giugno 2025, a 142,6 miliardi di euro (+2,8% su base d'anno a fronte del +0,5% rilevato nell'industria bancaria).

In termini di quote di mercato nel **credito**, le BCC rappresentano:

- il 23,3% del totale dei crediti alle imprese artigiane e della piccola manifattura;
- il 24,8% del totale erogato per le attività legate al turismo;
- il 24,3% del totale dei crediti erogati all'agricoltura e alla pesca;
- il 15,6% di quanto erogato al settore delle costruzioni e attività immobiliari;
- l'11,2% dei crediti destinati al **commercio**;
- il 10,2% del totale erogato dall'industria bancaria alle famiglie consumatrici.

Le cooperative bancarie a mutualità prevalente – quali sono le BCC – sono banche

² Minetti R., Murro P., Penazzi V. "Not all banks are equal: cooperative banking and income inequality" Economic Enquiry, 2020; Khafsgy A., "The Economics of financial cooperatives" Routledge, 2020; Coccimase P. e Shaffer S., "Cooperative banks and local economic growth", Regional Studies, Vol. 55, 2021; Fiordaliso F. et al., "The Beauty of Being Involved: The Case of Cooperative Banks", British Journal of Management, 2022.

che finanziano direttamente o indirettamente il lavoro, finanziando le imprese.

Le quote di mercato delle BCC costituiscono, inoltre:

- il 27,5% dei finanziamenti alle imprese minori (ovvero con forma giuridica diversa da società di capitali) con 6-20 dipendenti;
- il 19,4% del totale erogato alle famiglie produttrici (micro-imprese, fino a 6 addetti).

Il Credito Cooperativo sostiene inoltre il **finanziamento delle imprese a guida femminile e delle start-up innovative**, settori strategici per promuovere uno sviluppo economico più inclusivo e capace di generare nuova crescita.

Figura 1



Le Banche di Credito Cooperativo sono **solide e fortemente patrimonializzate**. A dicembre 2024, il **CET1 Ratio** (rapporto tra il capitale di migliore qualità e le attività ponderate per il rischio) si attestava al 26,7 %, superiore di 9 punti percentuali a quello registrato mediamente nell'industria bancaria.

Il valore è superiore a quello rilevato per le banche cosiddette **significative** ovvero con oltre 30 miliardi di euro di attivo (16,2%) e per le **meno significative** ovvero con meno di 30 miliardi di euro di attivo (18,2%).

La dinamica occupazionale nel Credito Cooperativo registra un saldo positivo, in controtendenza rispetto all'industria bancaria.

2. La questione demografica. Le BCC a sostegno delle famiglie e delle imprese

Federcasse ha preso atto ed espriime apprezzamento per il lavoro svolto dalla Commissione parlamentare d'inchiesta nei mesi scorsi. Esaminando il Documento di sintesi dell'attività svolta fino al 9 settembre scorso, Federcasse ha potuto rilevare l'utilità dei contributi fin qui offerti in occasione delle 19 Audizioni fin qui rese. L'innovativo sforzo del Parlamento - attraverso questa Commissione - per costruire un quadro analitico degli effetti economici e sociali (e non solo) determinati dalla "transizione demografica" in corso appare di significativa utilità.

Proprio pertanto ragione, il contributo che Federcasse offrirà nel corso di questa Audizione non si soffermerà sulle diverse cause della transizione demografica ma si concentrerà:

- sulla descrizione del sostegno che le BCC italiane provano a dare quotidianamente - e con crescente intenzionalità - per contribuire ad attenuare gli effetti della crisi demografica e a rallentarne la velocità;
- sulla formulazione di una proposta che possa potenziare il contributo delle banche a supportare - tramite la propria attività caratteristica di cooperative bancarie mutualistiche - le famiglie.

Le BCC - nello svolgimento della propria attività caratteristica - si distinguono per il loro **Impegno concreto nel fornire supporto ai nuclei familiari** dei territori in cui operano e sono partner d'elezione delle famiglie italiane per il finanziamento dei progetti di vita.

Alla fine dei primi sette mesi del 2025, oltre il 43% dei 142,6 miliardi di finanziamenti erogati dalle banche della categoria è stato destinato alle famiglie consumatrici (35% nel resto del settore bancario). Si tratta di 61,6 miliardi di euro, con una crescita del 5% negli ultimi dodici mesi, più del doppio rispetto alle banche di altra natura giuridica.

La maggior parte sono mutui destinati all'acquisto della prima abitazione.

Figura 2



Fonte: Federazione Federazione Banche d'Italia/Planis di ricerca INVEST

Nell'ultimo quinquennio, i prestiti erogati dalle BCC ai nuclei familiari hanno fatto registrare una crescita complessiva del 25% (rispetto al +9% rilevato mediamente nel resto dell'industria bancaria). Per i soli mutui, la crescita è stata ancora maggiore, prossima al 30% e superiore di cinque volte a quella rilevata per le banche aventi altra natura giuridica, nonostante il contesto particolarmente "flacco" in termini di compravendite immobiliari.

Alla fine del primo semestre 2025, la quota BCC nel mercato dei mutui-casa supera il 14% con riguardo ai nuovi mutui erogati nel corso dei dodici mesi precedenti.

Figura 3.

QUOTA BCC SUI CREDITI ALLE FAMIGLIE PER L'ACQUISTO DI IMMOBILI RESIDENZIALI



Le BCC possono, d'altronde, contare su una rete capillare di filiali che rappresenta il vero motore della banca di prossimità.

La consulenza in filiale assume un ruolo fondamentale soprattutto nei momenti importanti della vita, come l'acquisto della casa, quando un supporto personalizzato è essenziale per orientarsi tra offerte e condizioni differenti.

Grazie alla loro diffusa presenza territoriale, le BCC rappresentano un punto di riferimento affidabile, garantendo un dialogo diretto e soluzioni su misura per ogni famiglia. Questo approccio facilita l'intero percorso verso l'acquisizione della casa e rafforza il rapporto di fiducia con la banca, valorizzando il legame stretto con il territorio, elemento centrale del modello del Credito Cooperativo.

Tradizionalmente le BCC erogano meno prestiti a tasso fisso rispetto alle altre banche. Si nota però che le BCC tendono ad erogare una quota maggiore di crediti a tasso variabile con un "cap" (una soglia massima) rispetto alle banche aventi altra natura giuridica.

La qualità del credito erogato dalle BCC alle famiglie consumatrici è particolarmente soddisfacente e significativamente migliore di quella che si osserva mediamente nell'industria bancaria.

A giugno 2025, il rapporto partite deteriorate/finanziamenti, in rapida diminuzione

degli ultimi cinque anni, ha raggiunto a metà 2025 l'1,8%, valore storicamente molto basso e inferiore al 2,1% rilevato per le banche di diversa natura giuridica. Anche l'ammontare delle rate scadute – primo segnale di possibili problemi di solvibilità – è diminuito per la clientela delle BCC in controtendenza con il resto dell'industria bancaria: rispettivamente -33% e +7% negli ultimi trentasei mesi.

In termini di dinamica, nel delicato contesto degli ultimi mesi, il rapporto medio sofferenze lorde/impieghi è pari per le BCC all'1,0%, invariato rispetto alla fine del primo trimestre 2025 e sensibilmente inferiore all'1,7% dell'industria creditizia. Il rapporto è:

- * del 0,5% per le famiglie consumatrici (1,3% dell'industria bancaria);
- * dell'1,5% per le micro-imprese/famiglie produttrici (2,9%);
- * dell'1,7% per le imprese minori (5,2%);
- * dell'1,5% per le imprese con più di 20 addetti (2,8%).

Le sofferenze lorde su mutui a clientela residente sono in diminuzione significativa su base d'anno. Alla fine del primo semestre 2025 permaneggono sotto la soglia del miliardo, ammontando, nello specifico, a 996 milioni di euro (-17,8% sui dodici mesi rispetto al -8,6% dell'industria bancaria).

Il rapporto sofferenze lorde/mutui è pari per le BCC ad appena lo 0,9%, allineato a quello rilevato in media nel sistema bancario.

Grazie al rapporto stretto e radicato con la comunità locale, le BCC riescono a valutare con precisione il merito creditizio, bilanciando opportunamente i rischi e offrendo un supporto più personalizzato e sostenibile³.

Questo approccio non solo facilita l'accesso al credito nelle fasi positive, ma permette anche alle BCC di accompagnare le famiglie nei momenti di crisi, modulando le soluzioni in base alle reali esigenze e potenzialità di rimborso, contribuendo così a mantenere la stabilità finanziaria e sociale⁴ del territorio di riferimento.

³ Wavotec, "In-Branche Banking vs. Digital Banking: Why Branches Still Matter", April 2025; Jaya Kumar & Nagalakshmi, "A comparison of online and traditional banking's customer satisfaction", IRJETS, April 2025.

⁴ Il Piano nazionale per la valorizzazione e lo sviluppo dell'economia sociale, posto in consultazione dal MEF il 17 ottobre 2025 in attuazione della Raccomandazione del Consiglio UE C(2023)1344 del 27 novembre 2023, inserisce le BCC - e le relative Capogruppo, Federazioni e Associazioni, tra i soggetti dell'Economia sociale e tra i destinatari naturali degli interventi e delle azioni che origineranno dal "Piano" medesimo.

3. Le sei "leve" delle BCC

Con l'obiettivo di individuare soluzioni per contrastare i fenomeni dello spopolamento, dell'invecchiamento medio della popolazione, dell'inadeguatezza media delle retribuzioni e, più in generale, dei potenziali impatti negativi dei cambiamenti demografici sui bilanci pubblici, elemento fondamentale è quello di garantire una serie di iniziative di supporto economico e sociale ai giovani e alle famiglie.

A tale riguardo, si evidenziano sei "leve" sulle quali Federcasse e le BCC stanno operando e che paiono coerenti rispetto ai contenuti dei lavori e alle finalità che codesta Commissione si propone:

a) **Sostenere la partecipazione al lavoro.** Avere quote di mercato rilevanti nel finanziamento delle imprese vuol dire finanziare il lavoro. Il Credito Cooperativo è particolarmente attento a tale tematica: le PMI e le microimprese – che rappresentano il principale ambito di operatività delle BCC – sono fortemente influenzate dai mutamenti demografici, che incidono sia sul ricambio generazionale che sulla disponibilità di risorse umane adeguate. Il lavoro è una delle macro-leve per i progetti di vita personali e familiari. Generare lavoro significa contribuire concretamente alla realizzazione di progetti di vita familiare, creare ricchezza e aumentare l'inserimento dei giovani nel mercato del lavoro, contribuendo a contrastare in tal modo gli effetti del declino demografico e l'emigrazione dei giovani (spesso altamente qualificati) in modo particolare dal Sud Italia verso il Nord e da tutta Italia verso l'estero.

Nei settori produttivi dove le BCC hanno una quota di mercato nel credito superiore al 10% (artigianato, agricoltura, turismo, immobiliare, costruzioni, commercio), trovano occupazione circa 9 milioni di lavoratrici e lavoratori. Il Credito Cooperativo è impegnato anche nel finanziamento delle imprese femminili e delle start-up innovative, segmenti rilevanti per uno sviluppo inclusivo e generativo. Una specifica attenzione è rivolta anche alla bancarizzazione degli immigrati, con iniziative mirate in collaborazione con primarie istituzioni di ricerca.

b) **Abitazione.** L'acquisto della prima casa rappresenta uno dei più importanti progetti per i giovani e per le famiglie. Fornire supporto per l'acquisto di un immobile, anche nelle fasi di ciclo economico più complesse, significa creare le basi per un contesto abitativo solido e sostenibile. Il 95% dei finanziamenti erogati dalle BCC alle famiglie consumatrici sono mutui. La percentuale è notevolmente superiore a quella rilevata nell'industria bancaria, pari al 74%.

c) **Welfare.** Occorre sviluppare le politiche di welfare per generare produttività economica, sostenibilità finanziaria e adeguatezza sociale. Occorre, inoltre, valorizzare le politiche di welfare per la migliore distribuzione dei servizi sociali e sanitari e per la promozione della salute e la prevenzione delle malattie.

Il Credito Cooperativo ha costituito la piattaforma *Crea Welfare* per fornire servizi di welfare ai propri dipendenti e per "abilitare" le piccolissime imprese socie e clienti delle BCC (che non avrebbero gli strumenti e i numeri

per accedervi) a poter estendere l'offerta al proprio personale. Crea Welfare è una "piattaforma comunitaria" che propone servizi offerti da operatori territoriali, valorizzando anche in questo modo l'economia locale, in una logica cooperativa e circolare.

Le BCC, inoltre, attraverso le proprie Associazioni Mutualistiche (oltre cento quelle da esse costituite) forniscono servizi di supporto alla famiglia e alle persone.

d) **Educazione.** Occorre investire sulla formazione dei giovani per costruire il futuro, fornendo loro accesso e strumenti (di conoscenza e consapevolezza) attraverso la formazione e lo scambio. In particolare, **educare al risparmio e far conoscere gli effetti positivi della previdenza finanziaria** aiuta i giovani ad effettuare progetti di vita a lungo termine.

Nel 2024 più di 600 eventi di educazione finanziaria sono stati organizzati dalle BCC coinvolgendo oltre 40mila persone, in maggioranza giovani.

Il Credito Cooperativo promuove il protagonismo dei giovani tramite il movimento dei Giovani Soci e Socie delle BCC. Ci sono attualmente 80 Gruppi presso altrettante BCC-CR. Questo permette di investire sulla loro formazione, promuovere la loro assunzione di responsabilità, consentire esercizi concreti di democrazia e partecipazione.

e) **Tutela degli "ecosistemi di prossimità".** La transizione demografica si accompagna a fenomeni di spopolamento di vaste aree del paese. Rafforzare gli "ecosistemi di prossimità" (luoghi dove la biodiversità di persone e organizzazioni sostengono relazioni e collaborazioni, esercitando un effetto di trattenimento di persone, capitale sociale e culturale), può rappresentare una strategia per valorizzare soprattutto le aree interne, incentivando anche la nascita e la permanenza di nuove famiglie.

L'11 ottobre 2025 Federcasse ha sottoscritto un Protocollo d'intesa con l'Associazione Nazionale dei Comuni Italiani-ANCI con il duplice obiettivo di valorizzare e incentivare la presenza e l'innovazione dei servizi bancari offerti dalle BCC-Casse Rurali-Casse Raiffeisen nei territori e di sviluppare la capacità di servizio delle BCC nei confronti delle Amministrazioni Comunali e dei loro consorzi in tutte le aree del Paese, sia centrali sia periferiche.

L'ANCI e Federcasse si sono impegnate a promuovere anche percorsi di analisi, sperimentazione e condivisione di strumenti e politiche per il contrasto ai fenomeni di spopolamento e desertificazione dei servizi che interessano ampie aree del nostro Paese, con particolare riferimento alle cosiddette "aree interne".

Il 19 giugno 2024 Federcasse aveva sottoscritto con il CNEL un Protocollo d'intesa volto a favorire la funzione sociale del Credito Cooperativo massimizzando le potenziali sinergie tra le parti, sostenendo lo sviluppo economico e sociale delle famiglie, delle comunità e dei territori, valorizzando

le specificità della contrattazione collettiva nazionale di lavoro nel settore, nonché promuovendo processi di educazione finanziaria cooperativa e mutualistica. Ulteriori ambiti d'azione comune indicati nel Protocollo riguardano: la promozione dell'Economia sociale nel nostro Paese; l'attuazione dell'Agenda 2030 ONU per lo sviluppo sostenibile; la partecipazione ai lavori dell'Osservatorio CNEL sui servizi sociali territoriali e a quelli del Gruppo di lavoro sulla Deserificazione dei servizi, a partire dalle filiali bancarie; il sostegno delle azioni per la rigenerazione urbana; la formazione e il lavoro in carcere e l'educazione finanziaria dei detenuti.

f) **CCNL Federcasse**, I Contratti Collettivi Nazionali di Lavoro di Federcasse (quello per le Aree professionali e i quadri e quello per i Dirigenti) – che disciplinano il lavoro di 38 mila persone – negli ultimi anni hanno proseguito l'attività di rafforzamento degli istituti che riguardano la parità di genere e la conciliazione tra tempi di vita e di lavoro, spesso in combinazione tra loro, e il supporto alle politiche di sostegno della genitorialità e della famiglia in generale.

La distribuzione del personale nelle BCC vede una quota crescente di occupazione femminile (+1,3% su base annua, -1,2% per le altre banche).

4. Una proposta legislativa di respiro europeo

Nella legislatura europea 2024-2029, riteniamo che possa, e anzi debba, trovare spazio anche una misura che incentivi le banche a erogare crediti alle famiglie (nelle loro diverse accezioni) per i loro investimenti fondamentali che potremmo classificare in almeno tre tipologie:

- abitazione
- formazione dei figli
- spese connesse a disabilità significative.

La proposta di Federcasse è quella di introdurre il ***Family supporting factor*** ovvero una misura che riduca l'assorbimento patrimoniale delle banche quando esse erogano prestiti (con un importo massimo ragionevole da definire) alle famiglie che vogliono/debbono investire nell'acquisto della prima casa, nello studio dei figli, nell'assistenza e/o accompagnamento sotto il profilo sanitario e sociale di componenti del nucleo familiare colpiti da patologie e/o disabilità significative.

Sotto un profilo tecnico, si potrebbe valutare l'inserimento di un Articolo 501 *sexies* nel **Regolamento (UE) n. 575/2013** relativo ai requisiti prudenziali per gli enti creditizi (cosiddetto **Capital Requirement Regulation-CRR**) così rubricato: "Rettifiche ai requisiti di fondi propri per il rischio di credito per le esposizioni verso nuclei familiari che acquistano la prima abitazione, che investono nel percorso di alta formazione dei figli e/o nell'assistenza socio-sanitaria di componenti del nucleo familiare colpiti da disabilità significative".

Il ***Family supporting factor*** non inciderebbe in alcun modo sul gettito fiscale e si inserirebbe nella positiva scia del collaudato ***Pmi supporting factor*** (articolo 501 del già citato **Capital Requirement Regulation-CRR**), misura europea che da oltre dieci anni riduce in termini apprezzabili l'assorbimento patrimoniale a carico delle banche che erogano crediti fino a un massimo di 2,5 milioni di euro per le piccole-medie imprese.⁵

⁵ Questa specifica misura europea, come ulteriormente estesa nel 2019, limita, per i prestiti verso le piccole e medie imprese (PMI) di importo inferiore a 2,5 milioni di euro (in luogo dei precedenti 1,5 milioni, con ulteriore beneficio per la parte eccedente fino ad ulteriori 2,5 milioni), l'impatto dei più stringenti requisiti patrimoniali introdotti a livello globale in risposta alla crisi finanziaria (Accordi di Basilea 3).

5. Conclusioni

La transizione demografica in atto rappresenta un elemento su cui pone la massima attenzione e su cui intervenire a livello legislativo.

I dati ISTAT per il 2025 confermano un invecchiamento della popolazione e un importante calo delle nascite. Un altro elemento di preoccupazione è rappresentato dalla diminuzione del tasso di occupazione nella popolazione di età compresa tra i 15 e i 49 anni.

Il continuo calo demografico e del tasso occupazionale giovanile, unitamente alla difficoltà di accesso al credito, avranno sicuramente forti ripercussioni sui bilanci pubblici e sul futuro delle nuove generazioni. Occorre lavorare su **politiche a sostegno dei giovani e delle famiglie a livello economico e sociale**.

Le BCC, per ridurre le disuguaglianze sociali, economiche e territoriali, incoraggiando una crescita basata sulla sostenibilità, l'innovazione e la competitività, sono impegnate in sei ambiti: **lavoro, casa, welfare, educazione, ecosistemi di prossimità, contratto di lavoro**.

La letteratura scientifica ha dimostrato l'**efficacia della mutualità bancaria** confermando che le BCC generano una **crescita economica significativa** (e addizionale rispetto a quella di altre istituzioni finanziarie) in termini di **reddito e occupazione e accrescono la stabilità del sistema finanziario**. Inoltre, sostengono concretamente i bisogni delle comunità, con particolare riferimento alle esigenze delle giovani famiglie. Anche a livello contrattuale, si è sviluppata un'attenzione sempre maggiore alla **parità di genere** e alla **conciliazione tra tempi di vita e di lavoro** a sostegno della genitorialità.

La prossimità delle Banche di Credito Cooperativo alle comunità è una leva per attivare il **protagonismo e la generatività locale**, e questo è prezioso soprattutto in quei contesti nei quali ci sono minori opportunità e quindi si registrano maggiori livelli di fragilità economica e lavorativa.

A livello pubblico, certamente occorrono politiche strutturali volte al **sostegno alle famiglie, alla promozione del lavoro e per i giovani**.

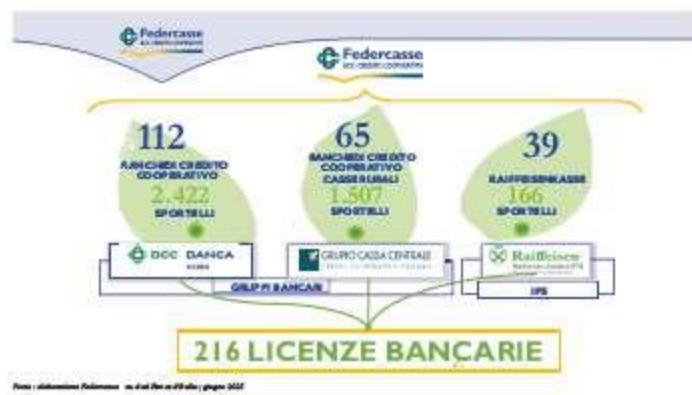
Anche le banche, e le BCC in particolare, possono avere un **ruolo strategico**.

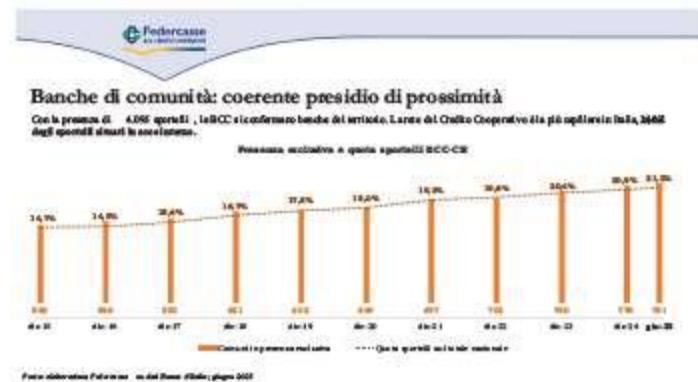
Negli ultimi dieci anni è positivamente cresciuto il mercato privato degli investimenti ad impatto sociale. Il "credito d'impatto" rimane uno strumento efficace per trasformare il **risparmio in credito, sostenendo così lo sviluppo dell'economia** in un'ottica di coesione sociale, il finanziamento di progetti familiari e imprenditoriali capaci di creare **reddito e occupazione** in una prospettiva di **sostenibilità integrale intergenerazionale**⁶.

Il Credito Cooperativo è pronto ed impegnato per continuare a fare la propria parte.

⁶ Sentenza Corte Costituzionale n. 116/2025. Il valore della cooperazione, che ne giustifica la promozione, sta nella capacità di unire strutturalmente all'aspetto economico quella funzione sociale che i costituenti consideravano necessaria per la promozione del lavoro e la realizzazione del bene comune.

6. Appendice



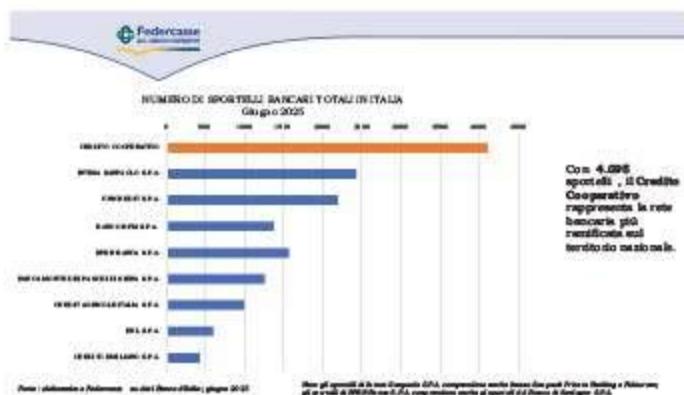




Nei 5.96 comuni presidiati in esclusiva dalle BCC nel 2014 erano presenti 58.484 imprese con 178.588 addetti.

Negli anni seguenti il numero di comuni presidiati solo dalle banche di credito cooperativo è aumentato fino agli attuali 291.

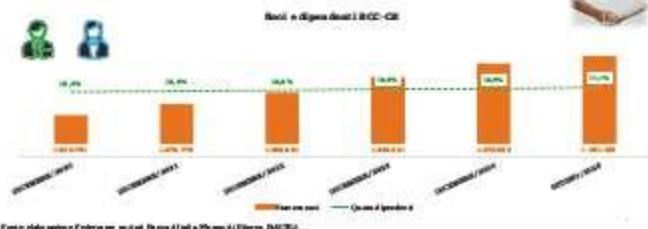
E quindi cresciuto anche il numero di imprese (e addetti) per le quali le BCC costituiscono l'unico riferimento bancario nel territorio: 343.211 imprese e 487.356 addetti.



Con 4.095
agenzie, il Credito
Cooperativo
rappresenta la rete
bancaria più
riconosciuta sul
territorio nazionale.

A giugno 2025, gli oltre 29 mila 500 dipendenti delle BCC-CR (+2% dal dicembre 2020) rappresentano l'11% del totale dei dipendenti del settore bancario nazionale.

La base sociale si avvicina alle 1,5 milioni di unità (+10% dal dicembre 2020).



A giugno 2025, l'andamento bancario nazionale registra importanti differenze tra BCC e media bancaaria:

- Impiegati: il totale (casi) per le BCC supera i 1.945 milioni, in aumento su base annuale del 3,1% (+0,6% la media dell'intero bancario);
- Stabilimenti di servizio: 1,4 milioni (per le BCC, in netto calo del dodici anni);
- Risparmio: la raccolta da clientela si perde i 200 milioni, in aumento su base annuale del +0,5% rispetto al +0,3% del sistema bancario;

Il settore bancario in Italia

Giugno 2025

