

INTESA SANPAOLO - UBI: una valutazione a caldo

L'iniziativa di Intesa Sanpaolo di scalare UBI (terza banca italiana) è giunta inattesa e improvvisa. L'operazione richiederà tempo ed iter autorizzativi lunghi, incontrerà ostacoli seri (il Cda di UBI ha, prevedibilmente, respinto l'offerta), ma ha elevate probabilità di realizzazione. A cose fatte, si sarà formata la terza banca europea per capitalizzazione e la settima per ricavi, con circa 50 miliardi di valore di borsa.

Sono state indagate ampiamente le ragioni di questa mossa, che segue di tre anni la fallita scalata ad Assicurazioni Generali da parte di Intesa Sanpaolo: uno scenario che qualcuno continua a ritenere possibile, una volta saliti di peso e consolidato il primato in Italia.

Cominceremo con l'elencare le ragioni che stanno alla base dell'assalto ad UBI, proseguiremo con l'analisi delle criticità possibili e concluderemo con il punto di vista dei rappresentanti dei lavoratori su questa vicenda.

Le ragioni

- Crescere di dimensioni è una **mossa difensiva** verso scalate ostili di provenienza esterna: la quotazione in borsa rende contendibili, le fondazioni hanno cessato da tempo di essere presidi difensivi, una legge assurda le costringe addirittura a ridurre le partecipazioni bancarie.
- Il mercato è a **crescita zero**, i tassi sono negativi, i margini sempre più ridotti: realizzare 6 miliardi di utili a fine piano industriale, come aveva promesso ISP, è impossibile senza una scossa al "perimetro" della platea dei clienti.
- Il principale concorrente, Unicredit, ha varato un piano aggressivo che si basa principalmente sul taglio dei costi, ma punta anche ad **erodere quote di mercato** alle altre banche, in primis proprio ISP.
- Il **consolidamento** del settore bancario sta per ripartire, dopo il grande freddo dovuto allo smaltimento dei crediti deteriorati e alle "fusioni per salvataggio" seguite al bail-in, dopo il 2015: scegliere per primi significa trovarsi meglio dopo.
- I **grandi nodi** ancora da sciogliere sono la sistemazione del Monte dei Paschi (che deve essere ceduto dal Tesoro entro il 2021), la ricerca di partner strategici per la Popolare di Bari, la sorte sempre incerta di Carige e la crescita dimensionale delle banche intermedie come BPM e BPER: essere già accasati significa potersi sottrarre alle pressioni per farsi carico dei problemi "di sistema".
- UBI non è messa male come conti, ma ha visto di recente rafforzarsi i soci piemontesi e bergamaschi a scapito di quelli storici bresciani raccolti attorno a Bazoli: il successo dell'OPS può far leva sulle divisioni interne alla compagine azionaria e sul favore dei fondi d'investimento, che sono ormai decisivi e ragionano solo in termini di puro interesse economico.

Le criticità

- Investire su UBI significa **aumentare la concentrazione** sul sistema italiano, un paese a crescita lenta, con forti problemi strutturali, carenza di investimenti e squilibri territoriali evidenti; la scommessa è l'ulteriore estrazione di valore da una clientela già ampiamente sfruttata: se non dovesse funzionare?
- Per superare i **vincoli anti-trust** la banca attaccante ha già fatto un accordo con BPER ed UNIPOL per cedere 400/500 sportelli e le attività assicurative di UBI: a BPER serve un aumento di capitale da un miliardo di euro, il che implica una valutazione di 2 milioni di euro a sportello. I precedenti sono inquietanti: chi comprò da ISP gli sportelli nel 2008

a prezzi sballati pagò cara la propria imprudenza (Carige, Veneto Banca, Popolare di Bari, Creval avviarono così il proprio declino). **Non si rischia il bis?**

- Le promesse fantastiche dei promotori dell'offerta di scambio parlano di un aumento di valore per tutti, manager, soci, azionisti e dipendenti, con dividendi più alti, impieghi più elevati e decine di miliardi disponibili per investimenti sostenibili sul piano sociale e ambientale: l'esperienza delle fusioni insegna che il **credito si è ridotto** e la politica dei dividendi ha **depauperato il capitale** sociale, rendendo le banche più fragili al ritorno della crisi.

Le conseguenze sui lavoratori

- L'unica vera ragione (mai dichiarata) per questo tipo di operazioni è il **taglio dei costi**, attuato attraverso la riduzione del personale e la chiusura delle filiali: il mercato è asfittico e i ricavi non crescono, quindi per tenere alti gli utili si possono solo fare tagli.
- L'obiettivo dichiarato è quello di tagliare **5.000 posti di lavoro**, assumendo però 2.500 persone "specializzate" (quindi non nella rete): in questo l'azienda ha avuto l'accortezza di anticipare la richiesta sindacale (un nuovo assunto ogni due esodati), per smussare qualunque angolo che rappresenti un possibile ostacolo.
- Il saldo occupazionale si presenta dunque **fortemente negativo**, a livello aziendale come a livello di sistema, dove, lo ricordiamo, incombono 6.000 esuberanti dichiarati da Unicredit, 1.300 da Carige, 1.000 da Popolare di Bari, cui aggiungere il completamento del piano industriale del MPS; e a marzo è previsto il nuovo piano industriale **BPM**.
- **I lavoratori si trovano dunque nel pieno dell'ecatombe**, dopo la chiusura dell'accordo sul CCNL, che era stata venduta come una svolta nelle relazioni industriali e l'inizio di una nuova era basata sul recupero del potere perduto e dei diritti da riconquistare.
- A questo si aggiunge il **forte disagio** dei lavoratori che saranno presumibilmente **ceduti a migliaia**, insieme agli sportelli che li contengono, alla BPER, in seguito agli accordi di fusione, con il conseguente stress commerciale per recuperare il costo dell'investimento e rendere profittevole l'aumento di capitale necessario a sostenerlo.

E' con grande scetticismo e preoccupazione che dobbiamo quindi valutare l'operazione della banca torinese: destinata certamente a dare grandi soddisfazioni agli azionisti, a rafforzare il potere dei manager, a strappare dichiarazioni convinte ai vertici sindacali.

Invece se ci mettiamo dal punto di vista di chi è vittima delle manovre societarie e delle ristrutturazioni organizzative, dobbiamo trarre un bilancio decisamente diverso: **stress commerciale, ansia da prestazione, trasferimenti passivi, cessioni indesiderate, peggioramento del clima aziendale, insicurezza professionale e lavorativa, crisi di identità, sofferenza psico-fisica.**

L'indicatore più preoccupante è la corsa verso l'esodo e la fuga dal "posto migliore dove lavorare": una via d'uscita sempre più ambita e indicativa del livello di disaffezione verso questo lavoro e soprattutto il modo in cui si è costretti a svolgerlo...

E' invece interesse dei lavoratori resistere ai peggioramenti della propria condizione lavorativa e difendere i diritti anche e soprattutto nella fasi convulse delle trasformazioni imposte dall'alto: come sindacato di base ci impegneremo a fondo perché questo accada.

C.U.B.-S.A.L.L.C.A. Credito e Assicurazioni

www.sallcacub.org
sallca.cub@sallcacub.org
<http://www.facebook.com/SALLCACUB>