



**RELAZIONE
CONGRESSO
FABI SANPAOLOIMI
30 GENNAIO 2006**



Introduzione

Questo congresso, convocato per la sostituzione in segreteria di Mauro Bossola, chiamato all'importante ruolo di Segretario Nazionale della FABI, avviene in un momento di grande fermento nel sistema bancario in Italia e in un contesto sindacale di categoria in cui la FABI ha sottoscritto il patto di azione con la CISL.

Questo passo è di grande importanza per la nostra Organizzazione, e va sottolineato l'impegno dedicato da Cristina ATTUATI, nostro Segretario Generale, e da tutta la Segreteria per la riconferma del ruolo primario della FABI tra i bancari.

Per noi della Fabi SANPAOLO questa è inoltre un'ulteriore conferma della bontà delle iniziative intraprese a livello aziendale per mantenere un clima di relazioni intersindacali improntato alla collaborazione reciproca tra tutte le OO.SS., nell'interesse dei colleghi e delle colleghe che rappresentiamo.

In questa relazione ci soffermeremo, come siamo peraltro abituati a fare, sulle macro linee del contesto economico e finanziario che meglio ci aiutano a comprendere il sistema in cui le banche, e il SANPAOLO in particolare, si muovono.

Sistema Italia

Stiamo registrando da più anni ad un rallentamento della crescita e a un progressiva perdita di competitività del sistema paese. L'andamento negativo dell'economia viene registrato dal progressivo peggioramento della competitività rispetto all'Europa e il resto del mondo. Mentre l'Italia ha per il 2005 un incremento del PIL pari a zero, gli USA registrano, + 3,50% nel 2005, la Cina +10% e l'Europa + 1,50%.

Importante il balzo della Germania con una previsione per il 2006 di +2%: frutto di una alta produttività (valore medio creato da 1 lavoratore in 1 ora) dopo le brutali ristrutturazioni ALLIANZ, DEUTSCHE TELECOM, DAILEMR, CHRYSLER VOLKSWAGEN. Dopo 18 anni dalla riunificazione, questi risultati di crescita si accompagnano però a una disoccupazione record al 18-20% e una povertà diffusa localizzata principalmente nei territori più sensibili alla riunificazione.

Il ventilato incremento del PIL Europa nel 2006 non potrà peraltro contrastare in tempi brevi il vantaggio accumulato dagli USA su produttività e impiego di tecnologie che permette di sostenere i redditi e il potere d'acquisto delle famiglie.

Situazione ben diversa in Italia dove nel 2005 le famiglie hanno visto ridurre il loro potere d'acquisto, fatto che si protrae dal 2001. Il 2005 è caratterizzato dal forte indebitamento con il ricorso al credito al consumo (+24%) senza un parallelo incremento dei consumi che si attestano a +1%. Il ricorso al credito è principalmente



indirizzato ai bisogni essenziali quali cure mediche, servizi per la casa, auto, elettrodomestici.

Banche

Le banche nel 2005 hanno macinato utili: l'incremento medio degli utili netti è stato per i primi 4 gruppi del 47% e per il SANPAOLO del 56,5%

1° Motivo: IAS (INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD) I principi contabili internazionali, validi dal 2005. IAS impone di mettere a bilancio il prezzo di mercato delle attività finanziarie e immobiliari: questo criterio ha innalzato il valore degli attivi acquistati quando Borsa e immobili avevano rendimenti inferiori.

2° Motivo: la famiglia perde potere acquisto e si indebita su prestiti personali, investe nel risparmio gestito/previdenza. e polizze vita. I finanziamenti ai privati al 10% rendono più che finanziare le imprese al 5%, come il ricorso alle carte revolving a tassi che vanno sul 20%. Le Polizze con spese elevate rendono molto più dei fondi con commissioni che si attestano al 2%.

Ma il 2005 non è stato solo l'anno degli utili: abbiamo assistito alle furiose scalate ad ANTONVENETA e BNL da parte di BPI e UNIPOL, finite tristemente nelle aule dei tribunali.

L'esito è stato l'arrivo dei colossi europei e la riprova della fragilità delle banche italiane che stentano, a parte UNICREDITO, ad acquisire una dimensione e capitalizzazione idonea a non diventare prede di operatori esteri.

I fatti accaduti sono la conferma di un processo di aggregazioni cross-border che è iniziato con l'acquisizione di Abbey National da parte di SANTANDER nel 2004 e quella di Hvb da parte di UNICREDITO l'anno scorso. Tentare di impedirle con il protezionismo o con personaggi non presentabili era ed è inutile e controproducente come i fatti hanno dimostrato.

Ora i grandi gruppi, Intesa, Sanpaolo, Capitalia, Monte Paschi stanno valutando possibili aggregazioni che dovrebbero portare alla creazione di 2-3 campioni nazionali. Oltre a UNICREDITO, sembrano meno vicine azioni verso l'Europa: tranne il SANPAOLO che ha già tentato una fusione cross-border con DEXIA, le altre banche sembrano meno indirizzate ad aggregazioni verso operatori esteri.

La possibile evoluzione è la ripresa di quel processo di consolidamento fra i grandi gruppi nazionali, avviato con successo nel periodo 1997-2002 e bruscamente interrotto per le intrusive posizioni del Governatore della Banca d'Italia a favore del rafforzamento delle banche medie.



L'arrivo del nuovo Governatore Mario Draghi segnerà certamente una linea di discontinuità verso il passato e di apertura verso il ruolo del mercato Italiano ed Europeo.

La riforma del risparmio, approvata velocemente a fine 2005, rinforza l'azione di trasparenza attraverso il conferimento della concorrenza bancaria all'Antitrust. Conferimento che, peraltro, è ancora parziale per la gestione in "condominio" della concorrenza con Bankit.

Quali sono dunque le ipotesi per i futuri campioni nazionali?

INTESA SANPAOLO: dopo aver venduto la fabbrica dei prodotti NEXTRA a Credit Agricole, Intesa rischia di diventare la rete distributiva di quest'ultima. Difficile quindi l'unione con il SANPAOLO che sta ristrutturando il secondo pilastro sul polo assicurazioni-previdenza e risparmio gestito. Inoltre ci sarebbero troppe sovrapposizioni di sportelli retail al NORD.

INTESA MONTEPASCHI: la diversa dimensione dei due gruppi confinerebbe la Fondazione Senese a un ruolo marginale. Inoltre le quote delle fondazioni sarebbero rilevanti, sminuendo il ruolo del Credite Agricole con rischio di frenare la strisciante trasformazione di INTESA in un canale distributivo di vendita.

INTESA CAPITALIA: combinazione possibile per l'integrazione delle reti in macro aree NORD, CENTRO-SUD. Importante intreccio partecipazioni tra CAPITALIA MEDIOBANCA GENERALI e GENERALI BANCA INTESA (CAPITALIA+UNICREDITO azionista di maggioranza in MEDIOBANCA). Per CAPITALIA momento decisivo sarà l'uscita di Abn Amro a fine anno con il conseguente indebolimento del patto di sindacato oggi del 31% (Abn Amro ha il 7%)

SANPAOLO MONTEPASCHI: punto di forza è l'integrazione tra le due reti in quanto il SANPAOLO non ha una presenza capillare nel CENTRO. Le note resistenze della Fondazione Senese sarebbero frenate dalla forte presenza nel SANPAOLO delle fondazioni e quindi il peso di Siena non sarebbe diluito.

Dobbiamo però rilevare che il localismo senese ha impedito finora di cogliere le opportunità che avrebbero permesso al MPS il salto dimensionale.

Ulteriore elemento di analisi sulle aggregazioni deriva da una indagine Abi sui tetti massimi su depositi e impieghi dei gruppi a livello europeo: il risultato è l'esistenza di un tetto del 15% sia su depositi che impieghi, non confermato dalle Banche Centrali. Il SANTANDER in Spagna con 14%, BBVA con l'11%, BARCLAYS in Gran Bretagna con 14,7%. La Germania si distingue per un mercato molto frazionato. Stesso principio per Italia dove INTESA ha una soglia massima del 14%, seguita da UNICREDIT con 11,55, SANPAOLO 11,35, MPS e CAPITALIA con 7%.

Gli effetti dell'applicazione di questo criterio sarebbero la ricerca di aggregazioni dei grandi gruppi con banche anche forti, ma a livello locale.



Sempre secondo l'ABI, le maggiori banche italiane sono le più contendibili in Europa: se si guarda la capitalizzazione di mercato, MPS (10 miliardi) e CAPITALIA (14 miliardi) sono obiettivi facili, mentre target più impegnativi sarebbero INTESA (28,5 miliardi) e SANPAOLO (22 miliardi), senza contare UNICREDITO, con 62 miliardi dopo la fusione con HVB.

Solo la valutazione a posteriori delle future decisioni potranno darci un quadro certo di riferimento del futuro assetto tra poli aggreganti o aggregati: resta il fatto che l'aspetto critico del mondo finanziario italiano non è solo la dimensione. Esiste la difficoltà di trovare soggetti, nel mondo bancario e assicurativo, con caratteristiche economiche e manageriali comparabili ai competitori europei e in grado di superare le resistenze di basso profilo per arrivare a progetti vincenti di lungo periodo.

Bancari: cosa pensano del loro lavoro

Una ricerca dell'Università BOCCONI (Centro studi su innovazione finanziaria) su quattro banche tra cui **SANPAOLO** (+ Banca Toscana, BPI, CARIGE) rivela che 1 bancario su due (53%) vorrebbe trattare meglio il cliente. Solo 1 su 9 vorrebbe che la sua banca fosse apprezzata perché vincente.

Direttori: **ieri** mini banchieri (il più importante della collettività) **oggi** semplice capitano di squadra (6 dipendenti su 10), per il 17% è un superiore, per il 13% visto come un collega.

Difficile, per gli intervistati, reggere l'accusa di lavorare per impoverire il cliente e resta lontano l'obiettivo di costruire con il cliente un rapporto di fiducia duraturo nel tempo.

SANPAOLO

Il Piano industriale presentato a ottobre 2005 comincia a spiegare i suoi effetti nella sua applicazione attraverso la progressiva specializzazione delle banche rete per segmenti e prodotti.

Gli effetti sono la messa in opera di una stringente supervisione e controllo sull'operato di consulenti, gestori, direttori nei diversi ambiti di operatività.

Il ruolo del direttore passa da gestore/responsabile unico di filiale a comprimario di relazione con i dipendenti e clienti della filiale.

Il sistema di controllo sulla rete avviene attraverso nuove figure professionali che entrano in merito all'operatività quotidiana nei confronti del cliente.

Il REFERENTE TERRITORIALE PERSONAL è un esempio significativo: supporta il Direttore/consulente/gestore di tutte le tipologie di filiali (strutturate, privati, privati e business) nell'analisi dei portafogli, nella pianificazione delle proposte commerciali e nelle professionalità degli addetti.



Le filiali Retail e Imprese dipendono a livello gerarchico dalle Aree e dalle Direzioni di Capogruppo Retail e Imprese sugli obiettivi di business.

Per le filiali retail, ad esempio, è la Direzione Retail e Private che indirizza direttamente i referenti Personal e Small Business presenti nei Nuovi distretti Territoriali in cui le aree sono state suddivise.

Mentre l'inserimento del referente territoriale small business sulle filiali Privati (con assenza di gestore) garantisce alla filiale un presidio più incisivo in questo segmento, anche in un'ottica di valutazione del rischio, più problematica appare l'efficacia e l'estensione a tutti i territori del referente Personal.

Da una nostra analisi fatta nelle Banche Rete, il 75 % circa delle filiali gravita in prevalenza nel segmento Family e questo dato aumenta dove la presenza del marchio è pregnante nel rapporto con il tessuto sociale ed economico, come ad esempio nelle Casse di Risparmio e, ancor di più, laddove l'ambito di influenza è circoscritto di massima alla provincia.

Caratteristica che si ritrova in diversi territori del Sud, proprio dove la presenza delle filiali del Sanpaolo Banco Napoli è capillare e distribuita in modo omogeneo.

Sono filiali di piccole dimensioni, dai 3 a 5 dipendenti, dove il portafoglio primario è in capo al direttore e i clienti family con patrimoni sino a € 25.000 dovrebbero essere gestiti da tutti gli addetti, così come ci è stato enunciato nella Piattaforma dell'azienda.

Siamo scettici sul fatto che, laddove esistano questi patrimoni nelle famiglie italiane, possa essere instaurato un rapporto di fidelizzazione solo con le campagne prodotto e senza un gestore dedicato nelle filiali.

La composizione della clientela family, con patrimoni da investire molto inferiori a € 25.000, ha indirizzato le nostre richieste di Piattaforma in percorsi professionali che siano inferiori al 3°4L da riconoscere a coloro che sono e saranno comunque dedicati al presidio del cliente, al di fuori di qualsivoglia iniziativa di promozione prodotti.

Polo Assicurativo Previdenza

Il Consiglio di Amministrazione SANPAOLOIMI del 24 gennaio ha deliberato il riordino del polo assicurativo/previdenza.

Esso avverrà attraverso l'avvio di quotazione di **New Step EURIZON**, sub holding che controlla al 100% AIP e FIDEURAM 75%, con conferimento di Asset Management di GRUPPO (SanPaolo IMI asset management ora Controllata al 100% da SANPAOLO).



Sarà creata una Macchina Operativa - Universo Servizi - a cui verranno trasferite le attività amministrative, servizi generali, call center, informatici di **FIDEURAM con 600** dipendenti conferiti che passano da CCNL bancari a CCNL assicurativi.

La New Step si fonda su 2 pilastri: assicurativo –AIP- affidato a GRECO e finanziario a ARRIGHI – FIDEURAM-. Il perimetro allargato vale 180 mld € con 4150 promotori finanziari e 3100 sportelli bancari.

Qualche dubbio: la nuova NEW STEP avviata alla quotazione poggia su 3 gambe: AIP, FIDEURAM quotata, ASSET Management proveniente dal SANPAOLO. Fideuram per ora continua a tenere la sua fabbrica prodotto ASSET MANAGEMENT e conferirà il ramo d'azienda dei comparti amministrativo e tecnologico a Universo Servizi.

Banca territori

Deliberato nuovo riordino territori con la conferma dell' identificazione dei territori con i marchi delle banche di riferimento.

Il riordino avviene con la nascita della BANCA dell' ADRIATICO e nel NORD-ESTe con il trasferimento di filiali tra le diverse banche RETE

Dorsale Adriatica: fusione di BPDA in SANPAOLO e scorporo nella nuova BANCA di tutte le filiali SANPAOLO AREA ADRIATICA e di **BPDA** presenti Marche, Abruzzo, Molise e Romagna

Le filiali SANPAOLO della Romagna rimangono per ora al SANPAOLO sino alla previsto conferimento alla Cassa Risparmio di Forlì che dovrebbe avvenire nel corso del 2007.

Contratto Integrativo

Siamo consapevoli dell'importanza di questo rinnovo CIA inserito in una fase di ristrutturazione del SANPAOLO molto complessa sia sul fronte interno che esterno.

Le richieste costruite in linea con le aspettative dei colleghi e da loro approvate nelle assemblee sono il nostro piano sindacale per il futuro assetto contrattuale di coloro che operano in tutte le banche rete.

Da questi principi non siamo disponibili a venir meno.

L' Azienda ha presentato nell'ultimo incontro una sua piattaforma che delinea una volontà di mettere in discussione uno dei principi fondamentali del lavoro che ci ha mosso in questi anni: il riconoscimento della professionalità su criteri di trasparenza e oggettività.

Non permetteremo che il nuovo piano industriale, costruito sulla crescita dei ricavi, si trasformi, nella sua applicazione, in un cantiere dove la forte spinta alla vendita di prodotti, mascherata dall'obiettivo di una migliore relazione con il cliente, annulli progressivamente il riconoscimento di ruoli professionali e inquadramenti.



Siamo contrari a riduzioni di costi e di garanzie sulla mobilità che penalizzano i colleghi trasferiti d'ufficio e ancor più in futuro coloro che saranno inseriti nei processi di ricollocazione a seguito del riordino territoriale per marchi.

I conferimenti di filiali tra le banche del gruppo presuppongono comuni tutele, senza le quali non sarà possibile pervenire, per quanto ci riguarda, ad alcun accordo di cessione.

L'obiettivo che ci muove, in sintonia con le altre organizzazioni sindacali del SANPAOLO, è la creazione di un contratto valido per tutti i lavoratori delle Banche territori, chiamati in modo omogeneo a rispondere agli obiettivi ambiziosi del Piano triennale.

Non accettiamo il principio che i costi del contratto unico ricadano a cascata su tutte le banche rete riducendo i margini di miglioramento delle normative esistenti.

Riprenderemo gli incontri muovendoci secondo una linea che da sempre muove la FABI del SANPAOLO: riconoscimento dei ruoli professionali, eliminazione delle devianze che portano al recupero del potere discrezionale, incremento delle tutele normative e professionali in un contesto organizzativo complesso e mutevole, caratterizzato da forti spinte di redditività a breve periodo a scapito del recupero di un corretto rapporto con il cliente, obiettivo prioritario che la banca ha sancito nel Piano triennale.

La forza della FABI al SANPAOLO nasce dalla delega dei nostri iscritti e dalla fiducia che hanno finora riposto sul nostro operato: sarà nostro compito in questo Contratto Integrativo mantenere e accrescere il valore di questo rapporto operando per il rispetto e riconoscimento del ruolo strategico che ogni lavoratore ricopre all'interno dell'azienda.