



Segreteria di Coordinamento Banca

INTESA  SANPAOLO

E-mail [segreteria@fabintesasampaolo.it](mailto:segreteria@fabintesasampaolo.it)

[www.fabintesasampaolo.it](http://www.fabintesasampaolo.it)

c/o FABI Milano Via Torino 21 tel. 02.89012885 fax. 02.89012948  
c/o FABI Torino Via Guarini 4 tel. 011.5611153 fax 011.540096

## **9 settembre 2008: incontro Consigliere Delegato CEO dati semestrale 2008**

### **Nuove assunzioni oltre alle 700 previste dall'accordo 8 luglio sul Fondo esuberanti.**

Questa è una delle richieste più importanti che la FABI con gli altri sindacati presenti all'incontro hanno rivolto al Ceo, dott. Passera, motivata da alti carichi di lavoro nelle filiali in riferimento alle uscite previste dagli accordi di Accesso al Fondo Esuberanti di Settore. Gli altri temi affrontati sono il nuovo modello organizzativo con i ruoli professionali e le garanzie tra generazioni per la nuova Cassa Sanitaria.

Abbiamo raccolto disponibilità ad affrontare il tema delle assunzioni, inquadramenti e nuova Cassa Sanitaria. Grande valore dato dal dott. Passera alla nuova Cassa, alternativa a quella pubblica con un bacino di 150.000 associati, anche se ha precisato l'esigenza di identificare con chiarezza beneficiari e prestazioni.

### **Risultati 1° semestre 2008**

INTESASANPAOLO ha chiuso, pur in presenza di forte instabilità sui mercati, la semestrale con utili netti pari a 3,1 miliardi di euro. Nello stesso periodo dell'anno scorso erano stati 5,3 miliardi di euro ma contenevano 3 miliardi di euro di componenti straordinarie derivanti dalla vendita di Cariparma e Friuladria al Credit Agricole. Al netto delle componenti straordinarie l'utile cresce del 5,3%.

Soddisfazione da parte del CEO sui risultati e conferma al mercato dei dividendi 2008 e 2009 e dei coefficienti patrimoniali. Al riguardo sono previste possibili azioni di capital management (quotazione, partnership, cessioni) su asset non strategici pari 8 miliardi di euro con riferimento, al momento, alla cessione di IMMIT. In risposta a nostra specifica richiesta, il CEO ha dichiarato che eventuali cessioni di Asset, oltre IMMIT, non avranno forti impatti occupazionali.

La situazione dei mercati si fa in ogni caso sentire sulla semestrale. Il risultato dell'attività di negoziazione è sceso a 284 milioni di euro rispetto ai 801 nel primo semestre 2007. Le commissioni nette sono scese del 6,1% a 3,1 miliardi di euro anche se, nello stesso tempo, le filiali hanno acquisito 100.000 nuovi clienti netti (totale dal 2007= 300.000 nuovi clienti netti).

Risultato reso possibile dall'enorme impegno dei lavoratori che hanno raggiunto questi obiettivi pur in presenza, nel 2° trimestre, della migrazione delle procedure che ha pesato notevolmente sull'operatività corrente.

INTESASANPAOLO è posizionata con abbondante liquidità per affrontare un'ulteriore fase di difficoltà del sistema bancario. Il Dott. Passera ha dichiarato che la liquidità sarà un fattore competitivo nel sistema. La raccolta diretta dalla clientela (398,9 miliardi) è di gran lunga superiore agli impieghi (374,4 miliardi euro). La minaccia dei mutui subprime è trascurabile nella semestrale. A fronte di una esposizione pari a 33 milioni di euro verso prodotti strutturati del credito (con attività nei mutui subprime) esiste una copertura pari a 47 milioni con una posizione a favore pari a 14 milioni di euro.

L'esigua esposizione ai subprime, una prudente gestione dei rischi ( accantonati 2,4 miliardi) e il forte taglio dei costi ha permesso al gruppo di raggiungere questi risultati, in un contesto difficile del mercato finanziario ed economico.

Il taglio dei costi, - 2,8% (-550 milioni di euro, dal 2007 al 30 giugno), informatici e del lavoro, porta il cost/income al 50% (dal 53% del 31/12/2007), primi nel settore tra i grandi gruppi.

L'incontro è stato occasione per l'anticipo delle linee del futuro Piano Industriale che dovrebbe coprire il triennio 2009 2011. Sarà un piano per la crescita basata sui pilastri fondanti del gruppo: attenta gestione dei rischi, disponibilità ad investire a lungo termine, gestione ottimale della liquidità, capacità di tenere il sistema dei costi sotto controllo.

Nella costruzione del nuovo piano triennale il CEO ha rimarcato come si possa guardare al futuro senza proiezioni pessimistiche e senza dare per scontato l'ingresso in una fase di recessione.

### **Le nostre valutazioni: il ruolo dei lavoratori**

Il cambiamento dello scenario macro economico ha coinvolto, a partire dall'agosto 2007, tutto l'occidente con forte rialzo dei prezzi, rallentamento dei consumi e diminuzione del potere acquisto dei salari. Questo difficile contesto fa presagire, come dopo ogni crisi strutturale di sistema, una nuova definizione delle regole finanziarie ed economiche. Il piano d'impresa 2007-2009, costruito nel 2006, prima di questa crisi, pone un ambizioso obiettivo nel 2009 pari ad un utile netto di 7 miliardi di euro. Nelle fasi previste dal piano 07/ 09, integrazione e scaldare i motori nel 2008, l'obiettivo della terza fase 2009 con la velocità di crociera è lontano. I motori dei carichi e ritmi di lavoro nella rete sono già ora surriscaldati.

I risultati raggiunti sono grazie ad un duplice impegno dei lavoratori sul lavoro e sull'incremento della produttività, comunque non sufficienti ad arginare gli effetti derivanti da una crisi che si protrarrà i suoi effetti anche nel prossimo anno, anche senza ingresso in una fase recessiva.

**E' su questi presupposti che abbiamo rimarcato il valore del ruolo del lavoratore** in INTESASANPAOLO, valore sociale del lavoro pari al valore sociale che il Gruppo si pone in riferimento agli interessi generali del paese.

**E' sul riconoscimento di questi valori** che il futuro Piano Triennale potrà ottenere il massimo contributo alla crescita.

**Il valore del lavoro impegnerà la FABI a proseguire con gli altri sindacati sul percorso, iniziato dalla fusione a oggi, della costruzione delle garanzie e delle tutele per i lavoratori di INTESASANPAOLO, affrontando l'Azienda sui temi prioritari in sospenso.**

**La Segreteria FABI INTESASANPAOLO**