



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

*RISERVATO ALLE STRUTTURE
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile Lodovico Antonini*

TUTTOFABI

Anno VII - 06/04/2011

a cura di Bruno Pastorelli – b.pastorelli@fabi.it

Iscriviti a Fabi News



LINEA DIRETTA COL SEGRETARIO GENERALE DELLA FABI su www.landosileoni.it

REGISTRATI NELL'AREA RISERVATA AGLI ISCRITTI SU www.fabi.it E AVRAI A DISPOSIZIONE UNA SORTA DI SINDACALISTA ELETTRONICO PERSONALE

LIBERO 5 4 2011

Le manovre di Ponzellini - Pop Milano ora tratta coi sindacati - Braccio di ferro sul rafforzamento. Le sigle pronte a dire sì a un'iniezione da 240 milioni di euro

Aumento di capitale "scontato" per la Banca popolare di Milano. Dopo la bocciatura di pochi giorni fa, l'iniezione di denaro fresco nelle casse di piazza Meda potrebbe tornare più o meno improvvisamente d'attualità. Anche se a una cifra assai più contenuta rispetto ai 600 milioni di euro passati al vaglio (e bloccati) dal consiglio di amministrazione della Bpm. Secondo quanto appreso da Libero in ambienti finanziari, l'ipotesi attorno alla quale starebbero ragionando insieme i soci e i vertici dell'istituto guidato da Massimo Ponzellini è di circa 240 milioni di euro.

Cifra che corrisponde, calcolatrice alla mano, al 20% del capitale della Popolare di Milano, pari a 1,2 miliardi di euro. Una soglia che i rappresentanti della Associazione Amici Bpm (zoccolo duro dell'azionariato) e i sindacati interni considerano non superabile. Una specie di tetto massimo che si fonda su un conteggio preciso: il patrimonio, si fa notare in ambienti sindacali, è solido e i conti sono in ordine. Il principale coefficiente patrimoniale è al 7,2% (Tier 1) è superiore alla soglia minima fissata nei parametri di Basilea 3 (7%). Come dire che non c'è motivo di costringere gli azionisti ad affondare pesantemente le mani nel portafoglio. Ecco spiegato, insomma, il «no» ai 600 milioni proposti dal Ponzellini.

C'è da dire che nonostante il duello sulla ricapitalizzazione i rapporti tra il presidente e i sindacati restano estremamente positivi. Un feeling che va avanti sin dall'arrivo dello stesso Ponzellini a piazza Meda e che era stato suggellato nel 2009 qualche mese dopo la nomina, da un incontro riservato a palazzo Chigi, alla presenza del sottosegretario Gianni Letta. Che poi era uno degli sponsor dello stesso Ponzellini. Per i rappresentanti dei lavoratori «il modello di partecipazione è una ricchezza» dice Daniele Ginese della Fabi. E perciò considerano tutt'ora l'attuale presidente come il manager più adatto a condurre la Bpm nella sua mission volta a mettere «sullo stesso piano lavoratori e clienti». L'ultimo faccia a faccia, lo scorso 30 marzo, a Roma, ad appena 24 ore di distanza dallo scontro in cda sull'aumento di capitale. Chi ha incontrato il numero uno della Bpm nei suoi uffici della Capitale riferisce di un «clima come sempre disteso»

financo «scherzoso». Tutto risolto? Non proprio. I mercati non hanno mollato la presa e a giudicare dall'andamento del titolo in Borsa il rafforzamento patrimoniale pare più che auspicato. Ieri a piazza Affari c'è stato un calo dell'1,7% a 2,66 euro, valore che dovrebbe già tener conto di un aumento di capitale.

Frattanto, si continuano a rincorrere le indiscrezioni su un eventuale ruolo della Banca

Profilo di Matteo Arpe nell'ambito delle iniezioni di capitale nella Bpm. Le versioni contrastano fra loro. I sindacati si dicono convinti che non ci sono spazi enormi per l'istituto dell'ex ad di Capitalia che avrebbe dato la sua disponibilità solo per sottoscrivere l'aumento di capitale «inoptato». Mentre gli addetti ai lavori vedono Arpe ai piani alti di piazza Meda. F.D.D.



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

*RISERVATO ALLE STRUTTURE
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile Lodovico Antonini*

TUTTOFABI

Anno VII - 06/04/2011

a cura di Bruno Pastorelli – b.pastorelli@fabi.it

**Da www.linkiesta.it martedì 5 aprile 2011
Inchiesta - Beato te che hai il posto in banca**

Lorenzo Dilena

Il sogno piccolo borghese del dopoguerra, un mestiere remunerativo e prestigioso dietro lo sportello, si è infranto. Della gloria dei banchieri italiani dell'ultimo decennio non resta nulla, salvo i loro stipendi milionari. Il sistema bancario si è rivelato fragile e la raffica di aumenti di capitali in atto, dal Banco Popolare a Intesa Sanpaolo, è solo l'inizio di una fase di trasformazione, che gli esperti paragonano a quella vissuta dall'industria dell'acciaio negli anni '70. La tecnologia e il cambiamento di abitudini della clientela hanno reso obsoleta e pletorica la vecchia filiale. E così si potrebbero avere fino a 80 mila esuberi.

Il sogno piccolo borghese del dopoguerra era avere un posto in banca. Garantiva prestigio e solidità di posizione, riflesso di quella riconosciuta all'istituzione. Nemmeno la privatizzazione degli anni '90 e qualche migliaio di prepensionamenti sono riusciti a scalfire il mito. Anzi, l'era delle fusioni ha aggiunto un tocco di Wall Street alla reputazione dell'industria.

A guardare oggi le banche italiane, che prima della crisi erano acclamate come le più dinamiche del continente, si vede che delle glorie dell'ultimo decennio non resta più nulla. Salvo gli stipendi dei banchieri. I momenti più acuti sono stati superati senza tragedie, ma poi gli istituti italiani sono stati troppo lenti a cambiare repertorio. E adesso, dopo mesi di smentite, sono costretti a fare appello al pubblico risparmio: chiedono miliardi e miliardi per ripristinare livelli di patrimonio adeguati. «Le vacche grasse del passato difficilmente torneranno», sentenza Massimo Tessitore, esperto retail e business banking della società di consulenza Oliver Wyman.

Viene in mente una famosa battuta del miliardario Warren Buffet: «Non sai se uno sta nuotando nudo fino a quando la marea non si abbassa». Il prolungarsi dello stato di convalescenza finanziaria, con tassi di interesse ai minimi, insieme alla necessità di patrimoni più robusti imposta dalle autorità di vigilanza, e l'impatto crescente della tecnologia hanno l'effetto della marea bassa. Fanno affiorare magagne strutturali e rendono necessaria una cura shock. Nell'immediato, servono molti più capitali. Nel medio termine, servono molte braccia in meno. Ben al di là delle cifre che autorità di vigilanza, banchieri e sindacati sono disposti ad ammettere.

La causa non è solo nel perdurare della crisi economica, che sta comunque peggiorando a vista d'occhio la qualità del credito. Nel biennio 2010-2011 sono attese perdite su crediti per 39 miliardi di euro. La revisione normativa dei requisiti patrimoniali (la cosiddetta Basilea 3) richiede un potenziamento del capitale: la Banca d'Italia ha stimato un impatto complessivo di 40 miliardi di euro. Il che richiede non meno di 10-15 miliardi di aumenti di capitale per le principali banche quotate. Il Banco Popolare e Ubi Banca hanno già varato aumenti rispettivamente da due e un miliardo di euro, mentre per Intesa Sanpaolo si attende una richiesta di mezzi freschi di 5 miliardi. Dovrebbe poi seguire Mps con 2 miliardi di ricapitalizzazione, mentre la sensazione è che Unicredit voglia ancora aspettare. Mettere a posto il patrimonio, anche in vista degli stress test (le simulazioni del grado di resistenza degli istituti agli shock economici e finanziari), è comunque solo l'inizio.



Le nuvole più buie sul futuro delle nostre banche si addensano sulla parte alta del conto economico, cioè su ricavi e costi. Mettono in discussione la struttura distributiva dell'intero sistema. La prima nube è alimentata dal quadro macroeconomico internazionale, che in Europa ha protratto oltre le previsioni la politica espansiva della Bce. Con un tasso di riferimento all'1% (di recente si parla di piccoli aumenti, che non alterano però il quadro) e tassi del mercato interbancario non molto distanti (fino a tre anni fa erano intorno 3%), risulta inaridita una tradizionale fonte di ricavi delle banche, quella del cosiddetto "markdown". Il guadagno facile che gli istituti facevano sui depositi dei clienti, remunerando la raccolta diretta con poco e poi prestando alle altre banche, è fuori gioco. I tassi bassi hanno ridotto anche la redditività degli impieghi, già minata dall'aumento dei crediti problematici. E questo è solo una metà del problema ricavi.

Dal lato della provvista di capitali, infatti, gli istituti nostrani pagano pegno al loro passaporto. Il rischio percepito sull'Italia, con un debito pubblico ritornato al 120% del Pil (come nei primi anni '90), ha fatto salire il differenziale di rendimento fra Btp e Bund tedesco (ora a 140 punti base, dopo avere toccato massimi oltre 200). La quotazione dei credit default swap (Cds), uno dei parametri più utilizzati per prezzare il rischio di insolvenza, è salito intorno a 138 punti (contro 41 della Germania). Significa che occorre pagare 138mila euro all'anno per assicurare 10 milioni di Btp di durata quinquennale.

La beffa è che i concorrenti stranieri attivi in Italia, a volte salvati dai loro governi, sono in grado di offrire mutui a prezzi competitivi e di guadagnarci. Per stare al passo, invece, Intesa Sanpaolo o Unicredit sono costretti a erogare in perdita, o rinunciare al cliente e perdere quote di mercato. Questo è possibile perché gli stranieri riescono a raccogliere denaro a tassi più bassi. Il Cds di Deutsche Bank e Bnp Paribas quotano 88 punti: e quindi chi ha obbligazioni a cinque anni di questi due gruppi per un ammontare di 10 milioni di euro può proteggersi dal rischio di insolvenza pagando 88mila euro l'anno per cinque anni. Nel caso di Crédit Agricole (proprietaria di Cariparma e Friuladria) occorrerebbe spendere invece 121mila euro l'anno. Il Cds su Intesa Sanpaolo, invece, è di 140 punti, mentre per Piazza Cordusio sale a 165 punti e per il Monte dei Paschi a 211 punti. Più alto è il rischio percepito da chi presta soldi alle banche comprandone le obbligazioni, più costosa è la polizza per assicurare il credito, più elevata è la remunerazione da riconoscere agli obbligazionisti. Succede così che le attività italiane di gruppo Unicredit, che rappresentano il 42% del gruppo, chiudano il 2010 in perdita netta per 50 milioni.

Ma è l'invecchiamento del modello distributivo del sistema bancario italiano a promettere i dolori peggiori. I ricavi medi per cliente si sono contratti del 40 per cento. «Un cliente affluente (più di 100mila euro di patrimonio) rendeva più di 1.500 euro l'anno nel 2004-2005, mentre oggi il ricavo medio si è ridotto a meno di 800 euro», rileva Tessitore. Nell'ultimo rapporto dell'Abi, la lobby del settore, c'è un accenno fugace quanto prudente: lo scenario «è influenzato dai riflessi organizzativi connessi al mutamento della domanda dei servizi finanziari da parte della clientela». Tradotto: la rete di filiali cresciuta a dismisura nell'ultimo decennio, con gli sportelli che venivano scambiati fra le banche come fossero stelle del calcio, è diventata pletorica. Da un lato, la clientela preferisce servizi di internet e telefono per qualsiasi operazione di base. Dall'altro, alcuni dei mestieri tradizionali delle banche stanno diventando terreno di caccia di altre imprese: è in atto, riconosce l'Abi, una «riduzione dei volumi di



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

*RISERVATO ALLE STRUTTURE
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile Lodovico Antonini*

TUTTOFABI

Anno VII - 06/04/2011

a cura di Bruno Pastorelli – b.pastorelli@fabi.it

business nel mercato dei sistemi di pagamento», causata dall'incremento della concorrenza. Si pensi a PayPal o alle carte prepagate emesse da Lottomatica o Sisal o ad analoghi sistemi delle compagnie telefoniche.

«Questa retorica cara a certa politica e alle fondazioni sulla vicinanza delle banche al territorio è puro nonsenso – confida a Linkiesta un banchiere di una primaria banca, chiedendo di non essere citato – Perché spendere una montagna di soldi per stare vicino a un cliente che in verità non ti vuole vicino?». Entro il 2020 il traffico in filiale è atteso in calo del 30 per cento. Oggi, in media, un cliente effettua dieci operazioni all'anno in filiale. «L'aspettativa di evoluzione del traffico di clienti privati in filiale, già oggi molto compresso, è previsto in ulteriore riduzione del 25% per individuo nei prossimi dieci anni», hanno scritto in un recente articolo due consulenti della Oliver Wyman, Tessitore e Giovanni Viani.

I tempi sono maturi «per un profondo ripensamento del modello distributivo», chiosa Tessitore. In Italia circa il 60% dei costi operativi di una banca sono costi distributivi, e metà di questi metà riguardano il personale: una struttura troppo onerosa, fin qui sostenuta da un mercato in crescita. I costi operativi delle banche italiane sono ancora pari all'1,7% dell'attivo rispetto a 1,1% della Germania e all'1,3% della media europea (fonte European banking report, dati al 31 dicembre 2009). Una struttura di costi così non è più comprimibile con qualche aggiustamento. Non basta più "ottimizzare", "efficientare" o "mettere a reddito i centri di costo" – espressioni abusate fino qualche tempo fa – per raddrizzare la baracca. Dopo l'ondata di consolidamenti, gli spazi per economia di scala si sono drasticamente ridotti.

Per le banche italiane il secondo decennio di questo secolo «sarà come gli anni '70 per l'industria dell'acciaio», prevede un altro banchiere. Ben oltre i piani di esuberi che si sono visti finora. Sulle barricate ci sono le tradizionali filiali con una media 7 dipendenti a testa, mentre l'attacco è sferrato dai canali a distanza delle stesse banche (web e telefono), da banche virtuali genere Ing Direct o Fineco, del tutto prive di agenzie. O da operatori come CheBanca, apparentemente la più simile al vecchio modello di filiale.

I negozi CheBanca sono infatti un mix tra un flagship store e un centro assistenza clienti. Alla fisicità della filiale di una volta associa l'agilità della struttura, con un massimo di 4-5 addetti, non di rado ex venditori della grande distribuzione, più flessibili e aperti a un'impostazione customer care. In una struttura così ci sono meno vincoli al movimento delle persone e ruoli più fluidi: la banca è come un negozio dove il commesso è capace di servire il cliente dall'inizio alla fine. In questo modo ci si può organizzare meglio, e serve meno personale. L'assetto base di filiale tradizionale, invece, prevede almeno un direttore, due cassieri e tre commerciali: profili poco intercambiabili.

Un "risparmio" di due dipendenti per agenzia può sembrare poca cosa. Ma è quasi il 30% in meno. Ossia, a livello di sistema, un potenziale di oltre 80mila esuberi su un totale di 302mila addetti. Il costo umano da pagare per rimettere in moto una macchina industriale rimasta in panne nonostante l'Italia avesse, a detta della più blasonata stampa straniera, i due-tre migliori top banker d'Europa. L'industria del credito si trova dunque di fronte a una bomba sociale da maneggiare con delicatezza. Le uscite, osservano gli osservatori del settore, possono essere gestite con relativa calma nell'arco di 8-10 anni: ma serve molta pazienza sia in termini di tempi sia in termini di incentivi.



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

*RISERVATO ALLE STRUTTURE
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile Lodovico Antonini*

TUTTOFABI

Anno VII - 06/04/2011

a cura di Bruno Pastorelli – b.pastorelli@fabi.it

Dall'Abi presieduta da Giuseppe Mussari (Mps) – che ha i suoi grandi elettori in Intesa Sanpaolo e Unicredit, cioè i due gruppi che covano più esuberanti – sono però arrivati segnali di nervosismo. Qualche mese fa, infatti, la lobby ha messo le mani avanti chiedendo la riforma del "Fondo di solidarietà per il sostegno del reddito", istituito nel 2000. Più noto come fondo esuberanti, questo strumento garantisce un "assegno straordinario" pari all'80% dello stipendio fino al raggiungimento dell'età pensionabile ed è servito a gestire le uscite di personale prossimo al pensionamento. Da quando esiste, ha calcolato la FABI (il sindacato autonomo dei bancari) sono stati incentivati oltre 30mila prepensionamenti. Le adesioni ai piani di uscita spesso hanno superato gli obiettivi indicati dalle banche: segno di un disagio e di una disaffezione sempre più radicati nella professione del bancario.

La cura dimagrante è stata facilitata anche dalle agevolazioni fiscali a suo tempo concesse che garantivano la tassazione separata degli "assegni straordinari", erogati dall'Inps ma poi addebitati alla singola banca attraverso il Fondo. La revoca delle agevolazioni attuata nel 2006 con il decreto Bersani ha però raddoppiato il peso della fiscalità a carico delle banche, a parità di netto per i lavoratori. Il ricorso al fondo esuberanti è diventato più costoso, passando dall'11,5 al 23% circa del netto.

Non hanno portato risultati i tentativi di ripristinare il vecchio regime fiscale condotti presso il ministro dell'Economia Giulio Tremonti. La proposta dei sindacati di accettare una riduzione del 10% della prestazione garantita ai lavoratori è stata respinta dai banchieri. L'Abi di Mussari propende per un approccio più opportunistico: ricorrere all'indennità di disoccupazione per il primo anno di esodo. Cioè a un ammortizzatore sociale che è a carico di tutti i contribuenti e può essere attivato solo dopo un licenziamento coatto. Gli esuberanti gestiti attraverso il Fondo di solidarietà pesano, invece, sull'azienda che licenzia e sono sempre stati gestiti su base volontaria (con l'eccezione, nel 2002, di un accordo firmato da Banca Intesa).

Lo scorso 28 febbraio, comunque, la trattativa si è arenata. Riprenderla sulle basi prospettate dall'Abi è piuttosto imbarazzante per gli stessi sindacati: soprattutto se qualcuno alzerà il dito per ricordare che i vertici delle principali banche hanno messo in tasca buste paga mediamente superiori al milione di euro, con punte di 3 e di 5 milioni a testa, mentre lo stipendio medio di un bancario arriva a mala pena a 36mila euro l'anno.

Return