

1948-2008 / 60 anni



WEEKLY

RACCOLTA DELLE INFORMATIVE, PROPOSTE ED ACCORDI

Dal 8 al 12 Settembre 2008

Foglio per informare e confrontarsi con i lavoratori e le lavoratrici sui temi in discussione.

A cura delle Segreterie FABI

INTESA  SANPAOLO

www.fabintesasanpaolo.it

email: segreteria@fabintesasanpaolo.it

9 Settembre 2008

Incontro con il Consigliere Delegato CEO dati semestrale 2008

Nuove assunzioni oltre alle 700 previste dall'accordo 8 luglio sul Fondo esuberi. 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 Esuberi 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= 300.00 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' successiva 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 sospeso.

11 Settembre 2008

Conferimento del ramo d'azienda da parte di Leasit Spa a Calit Srl

E' stata avviata in data odierna la procedura prevista per il conferimento del ramo d'azienda da parte di Leasint SpA a Calit Srl (società facente parte del Gruppo Intesa Sanpaolo) e successiva cessione il 1 dicembre 2008 a Crédit Agricole. Il Ramo d'azienda sarà costituito dalle attività di crediti verso la clientela per contratti di leasing, pari a 43 risorse ed il relativo know-how tecnologico ed organizzativo.

L'incontro si è aperto con un riepilogo da parte aziendale delle operazioni sino ad ora attuate nel percorso inizialmente previsto e con una contestazione da parte sindacale circa i criteri di scelta del personale conferito. Su tale argomento le parti sono rimaste sulle rispettive posizioni, soprattutto in considerazione del fatto che la Capogruppo ha dichiarato che "questa operazione ci consente di assorbire le eccedenze di personale a suo tempo dichiarate".

Nel corso della riunione sono stati affrontati sia gli argomenti che riguardano i trattamenti economici e normativi da attribuire ai colleghi oggetto di cessione, sia le loro garanzie occupazionali, dal momento che il 1 dicembre la nuova società sarà acquisita dal Gruppo Credit Agricole. Intesa Sanpaolo ha ripetutamente dichiarato che non intende prendere impegni in tal senso per conto di Crédit Agricole e, pertanto, la Delegazione di Gruppo ha richiesto di poter negoziare tali garanzie con la banca acquirente al momento della vendita societaria. Le RSA di Leasint hanno invece rivendicato di poter continuare a rappresentare i colleghi di Calit sino al momento dell'avvenuta cessione.

La controparte non ha espresso particolari riserve in merito al mantenimento degli stessi trattamenti economici e normativi goduti al momento della cessione, ha invece avanzato delle forti resistenze per quanto riguarda l'aspetto occupazionale, in quanto è formalmente impossibilitata ad impegnarsi in nome e per conto di un'altra azienda.

Ci siamo, pertanto, aggiornati al pomeriggio del 1 ottobre.