



Credito

Via di Santa Croce in Gerusalemme, 97
00185 Roma

uglcredito@uglcredito.it
www.uglcredito.com
0699791461



Palazzi storici, lavoratori, asset aziendali

A.A.A. Vendesi...

BNL cede la propria sede storica di via Veneto per 190 milioni di euro al gruppo Antirion (con destinazione a grande albergo), cerca di dismettere 850 colleghi con lo strumento della cessione di rami d'azienda a società leader del settore informatico e dei servizi. Sul territorio, inoltre, già da anni BNL vende o mette a reddito decine tra le sue sedi più prestigiose (situate al centro città e di grande pregio architettonico).

Palazzi storici, pezzi di attività con annesse persone (DIT e APAC), una rete diffusa sul territorio che si vuole restringere sempre più con l'obiettivo di una corsa verso il modello di "banca digitale" come ultima frontiera per tentare di aumentare il proprio posizionamento sul mercato.

Tutto sempre alla forsennata ricerca di un utile non perseguito attraverso una maggiore qualità del prodotto o valorizzando la professionalità dei dipendenti (unico vero argine sin qui alla crisi) ma quasi esclusivamente attraverso una politica di vendita accelerata, un "cupio dissolvi" finalizzato alla distruzione sistematica di ciò che ha rappresentato la Banca nella storia economica del Paese, alla distruzione di un'identità certa per condurre ad una identità sfocata, indistinta, o quantomeno annacquata dalla volontà di anticipare il mercato.

Tutto lascerebbe pensare ad una disperata strategia di conservazione di una banca in crisi profonda, pronta a vendere i gioielli di famiglia per non potere o sapere far cassa in altro modo.

Non è così invece perché i dati (strombazzati ed enfatizzati a livello mediatico) descrivono una realtà completamente diversa e ci narrano di un gruppo che ha chiuso il terzo trimestre 2021 con un incremento del 32 % dell'utile netto (2,5 miliardi di euro), e del 4,7% del fatturato (11,4 miliardi). Conti stabili, quindi e ricavi per 667 milioni di euro con un utile ante imposte pari ad euro 80 milioni (fonte Milano Finanza).

Non necessità quindi ma strategia, non costrizione ma volontà precisa, rispondente ad un'unica logica, quella del profitto ad ogni costo anche attraverso la mortificazione del lavoro e del valore professionale dei dipendenti, finalizzata non alla creazione di valore ma di cessione dello stesso al miglior offerente (spesso e volentieri di nazionalità francese tanto per non scontentare la madrepatria).

Di fronte a questo scempio si tenta di coinvolgere i lavoratori millantando future tutele già esistenti nel corpo della normativa in vigore ed esaltando percorsi di valorizzazione professionale da spendere in altre realtà, tutte da verificare soprattutto in contesti dove sarà oggettivamente più difficile mantenere le tutele e le forme di salvaguardia del proprio lavoro attualmente presenti nella realtà BNL.

Siamo passati nel corso di questi ultimi anni ad una richiesta continua di ridimensionamento e sacrificio del proprio status aziendale ad una logica di fuoriuscita pura e semplice dal contesto aziendale.

Occorre quindi prendere coscienza che questo management, unico e vero responsabile delle scellerate politiche di gestione della Banca in questa fase storica non si fermerà certo ad una sola operazione di cessione (che tutto il settore del credito peraltro già considera come un vero e proprio modello "apripista") ma cercherà di utilizzare questa pratica come l'unica e pressoché esclusiva leva per arrivare a risultati di utile non conseguibili con le politiche commerciali sin qui utilizzate e, a quanto sembra, largamente fallite e inidonee allo scopo.

Una Banca che per sopravvivere vende sé stessa o pezzi di sé al miglior offerente, meglio se francese.

Un presumibile scenario futuro cui è necessario opporsi con la mobilitazione di tutte le energie aziendali per una contestazione globale di strategie di settore che vedono nel sacrificio del lavoro il solo fattore di creazione dell'utile aziendale.

Coordinamento Nazionale Bnl dell'UGL Credito

Roma, 15 dicembre 2021