

Seguiamo con attenzione e rispetto il lavoro del Presidente unico Nicaastro per la cessione sul mercato delle 4 Nuove Banche.

Senza violare la " riservatezza " , rinnoviamo, in primis all'Autorità di risoluzione, la domanda:

*Che ne è dei " procedimenti aperti, trasparenti, non discriminatori e competitivi " a presidio della cessione delle 4 nuove banche ?*

Tranquilli! Non ci candidiamo a decidere (con i soldi degli altri) chi deve comprare le 4 good.

Ma la vicenda è dirimente per la trasparenza del mercato, visti gli interessi in ballo e i sacrifici imposti ai risparmiatori e ai lavoratori.

Lo ribadiamo: se ci fossero ancora, fra le eredità del passato, ulteriori crediti da ripulire lo si dica e lo si faccia.

Pesandoli ovviamente al giusto valore e tenendo presente che i crediti vanno gestiti e non lasciati marcire.

*Le ragioni d'interesse di potenziali compratori esteri nei confronti delle 4 'good bank' italiane sarebbero "due, la prima è che **si tratta di territori ricchi che sono passati attraverso fasi complicate, ma chi guarda le cose nel tempo capisce che sono momenti buoni**".*

*"si tratta di una vendita forzata e in tempi rapidi e quindi si può fare un affare. Se avessi più tempo non venderei a questi prezzi". Ci sono più tavoli paralleli di discussione, le opzioni sono sia di vendita in blocco sia a pezzi".*

Queste le dichiarazioni del Presidente Nicaastro.

**Sì. Le 4 good bank potrebbero essere "un affare" per potenziali compratori esteri e , a nostro giudizio, anche per alcune banche italiane.**

E allora quale è il "mandato" al Presidente (da parte della proprietà delle 4 banche e del sistema bancario ) e quali sono le condizioni poste ai potenziali acquirenti nelle trattative in corso?

Da mesi circolano "rumors" sul numero degli esuberanti: alcuni dei potenziali acquirenti hanno, ancora prima di formulare un qualsiasi interesse, fatto trapelare indiscrezioni sulla quantificazione degli esuberanti ( qualcuno si spinge a quantificarli intorno a 1/3 degli attuali dipendenti, se non di più ).

Senza tralasciare gli occupati nell'indotto, i primi a rischio di essere falciati.

C'è uno o più progetti strategici ai tavoli di trattativa ?

I potenziali acquirenti ( gli italiani quanto gli stranieri ) hanno chiarito alla proprietà, l'Autorità di risoluzione, quali le intenzioni nei riguardi dei territori e della loro economia ?

Oppure l'obiettivo è accaparrarsi i rapporti di clientela, i bacini di risparmio e le relazioni, in territori appetibili, dove la concorrenza è strenua, tralasciando impegni su territorio e occupazione ?

Stupisce che la peculiare collocazione, anche territoriale, delle 4 Nuove Banche non sia valutata per l'interesse strategico indotto dalla loro presenza , fortemente prevalente nel Centro Italia, e per la loro operatività, altrettanto fortemente incentrata sui rapporti con medie e piccole imprese, commercio, agricoltura, artigianato, famiglie consumatrici ecc.

Che si attende prima di aprire il confronto con i sindacati dei lavoratori ?

L'impressione è che si intenda chiamare il sindacato a patti conclusi, in pratica soltanto per gestire esuberanti, con ulteriori riduzioni dei livelli occupazionali e dei trattamenti economici e normativi.

Così non va. Si apra il confronto con le rappresentanze dei lavoratori e si porti un progetto chiaro per quanto riguarda occupazione e condizioni di lavoro.

Sappiamo che saremo chiamati a negoziare le ricadute sui lavoratori pesanti ristrutturazioni ma, tanto più dopo avere concorso con i lavoratori alla ripresa delle 4 banche ( anche attraverso *sofferti* accordi di riduzione del costo del lavoro) , riteniamo che la " variabile " lavoro debba essere preventivamente oggetto di un confronto negoziale.

Vendere in blocco , vendere a pezzi. Tutte le opzioni vengano dichiarate aperte.

Ma allora cosa fa' la differenza ai tavoli di trattativa, visto che le differenze dei prezzi offerti appaiono quantitativamente fra loro residuali e tutte fortemente inferiori rispetto alle attese ?

***In conclusione. E' solo questione di prezzo?***

***Occupazione e territorio. Quanto valgono e cosa contano nelle trattative ?***

Chieti, Ferrara, Arezzo, Jesi, 7 settembre 2016

*Le Segreterie degli Organismi sindacali aziendali FISAC/CGIL*

*Nuova Cassa di Risparmio di Chieti Spa - Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara Spa*

*Nuova Banca dell'Etruria e del Lazio Spa - Nuova Banca delle Marche Spa*

[COMUNICATO 7 settembre 2016](#)

Photo by [ell brown](#) 