

**BANCHE-SINDACATI****Unicredit apre  
l'iter su esuberi  
Sileoni (Fabi):  
così è scontro**

a pagina 9

**Il segretario generale della Fabi critica la procedura sugli esuberi avviata dal gruppo bancario****Sileoni: no ai piani a scatola chiusa di Mustier**

DI ALESSANDRO CAROLLO

«Unicredit continua ad avere un atteggiamento inaccettabile: l'ad Mustier si illude di poterci squadernare un piano a scatola chiusa, già cristallizzato nella lettera di avvio di procedura sul confronto che ci è arrivata oggi (ieri, ndr). A queste condizioni diventa difficile avviare un negoziato basato sul fairplay». Il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni, non cambia linea su Unicredit, che ieri ha formalizzato l'avvio della procedura sul piano industriale.

**Domanda. Come partirà il confronto con Unicredit venerdì prossimo?**

**Risposta.** Partirà da dove eravamo rimasti. A ogni due eventuali esuberi dovrà corrispondere almeno un'assunzione. E tutti gli argomenti del piano industriale andranno condivisi con le organizzazioni sindacali. Senza condivisione e dialogo serio, costruttivo, non ci sarà alcun confronto.

**D. Le autorità di vigilanza insistono con i tagli dei costi e anche del personale.**

**R.** Ma è un'ossessione, mentre i numeri raccontano un'altra storia. A fine 2019 i costi totali del gruppo si sono attestati a 9,9 miliardi, assai meno rispetto all'obiettivo di 10,6 miliardi. Vuol dire che il gruppo ha tagliato 700 milioni di troppo, di fatto senza motivo. E il cost-income, principale indicatore di redditività, è al 52%, tra i livelli migliori d'Europa. Inoltre Unicredit vuole concentrare il 70% dei tagli al personale e alle filiali in Italia, che però è l'area di maggior profittabilità del gruppo. Insomma, idee confuse e solito piano per fare utili sulla pelle dei lavoratori.

**D. Ma Unicredit in qualche modo sembra denunciare un problema di costi fuori mercato.**

**R.** Possono dire quello che vogliono, noi ribattiamo sempre coi numeri. Unicredit non ha un problema di costi. Il vecchio piano Transform 2019 è stato centrato abbondantemente, con 14 mila uscite per un risparmio di 1,1 miliardi. Il nuovo piano Team23 prevede costi totali sotto 10,2 miliardi al 2023. Ebbene già nel 2019 quel risultato è già ottenuto, con costi fermi a 9,9 miliardi.

**D. Il costo del lavoro, in particolare, è un problema per la banca?**

**R.** Per niente. I costi del personale in tutto il gruppo sono 6,1 miliardi. Pesano per il 32% dei ricavi, dato in linea con le migliori banche europee. Ecco perché la richiesta di esuberi non collima con il nuovo piano, dato che il livello di costi oggi è già inferiore.

**D. Unicredit stima 5.500 esuberi in Italia con chiusura di 450 filiali. Vi sorprende questa scelta?**

**R.** Sì. Di fatto il 70% dei tagli attesi si concentra in Italia. Eppure l'Italia è la seconda area dove Unicredit fa i maggiori utili. L'area commerciale Italia nel 2019 ha conseguito 1,4 miliardi di utili, contro i 540 milioni della Germania e i meno di 500 milioni dell'Austria.

**D. Rischiano di cucinare la gallina dalle uova d'oro?**

**R.** La risposta la lascio ai lettori di *MF-Milano Finanza*. Ai quali fornisco un altro dato. Il commercial banking Italy ha un cost-income del 53%, in linea con quello dell'intero gruppo. L'utile netto è aumentato del 6% a fronte di una contrazione dei ricavi dello 0,2%. Insomma, il recupero più che sui costi va fatto sui ricavi. Anche perché i nuovi clienti nel 2019 sono scesi del 3,9%. Si tagliano costi, facendo meno clienti e meno ricavi. Non mi pare una strategia lungimirante.

**D. Se in Italia non ci sono problemi, dove sono i costi fuori linea?**

**R.** In Germania e Austria. In Germania il cost-income è al 68%, in Austria al 62%. In Germania nell'ultimo anno gli utili sono scesi del 10% (mentre in Italia saliti del 6%, ndr) e i ricavi sono scesi del 2,2%. Anche in Austria i ricavi risultano fermi. Evidentemente sono le aree dove Unicredit guadagna meno e ha più alti costi. Se, a livello di gruppo, i costi del personale incidono per il 32% sui ricavi totali, in Italia il rapporto è ancora migliore. Su 7,14 miliardi di ricavi



del commercial banking Italy i costi del personale sono 2,17 miliardi con un rapporto del 30,3%.

**D. Quali sono per voi le aree di crisi della banca?**

**R.** Leggendo i dati dell'ultimo bilancio, pesano i risultati negativi sul gruppo del corporate center. Nel 2019 la perdita si è estesa a 468 milioni dai 55 milioni del 2018. E poi c'è l'eredità dell'area non core, che ha perso 1,68 miliardi, il doppio rispetto agli 800 milioni nel 2018.

**D. Dallo scorso luglio lei non ha fatto sconti a Mustier...**

**R.** Non è una questione personale, non facciamo sconti a nessuno. Un pezzo della risposta comunque sta nella domanda. Il primo punto critico è il passaporto. Unicredit è una grande banca italiana, con una storia importante: Mustier non mostra alcun riguardo per la storia della banca né per il territorio che lo ospita. E invece dovrebbe avere maggior rispetto. È un comportamento che deriva dal fatto di essere nato in Francia. Ed è all'estero che Mustier guarda per il futuro del gruppo. E pure per il suo. La verità è un'altra: il modello Mustier compiace i mercati e produce un modello di relazioni che, se non contrastato, cambierà radicalmente il settore bancario italiano. Noi faremo la nostra parte. Ora aspettiamo che intervenga la politica per tutelare gli interessi nazionali, quelli delle economie e quelli dei territori. Apprezzo molto l'intervento del ministro Catalfo e mi auguro che la politica non si faccia condizionare dagli incantatori di serpenti. (riproduzione riservata)