



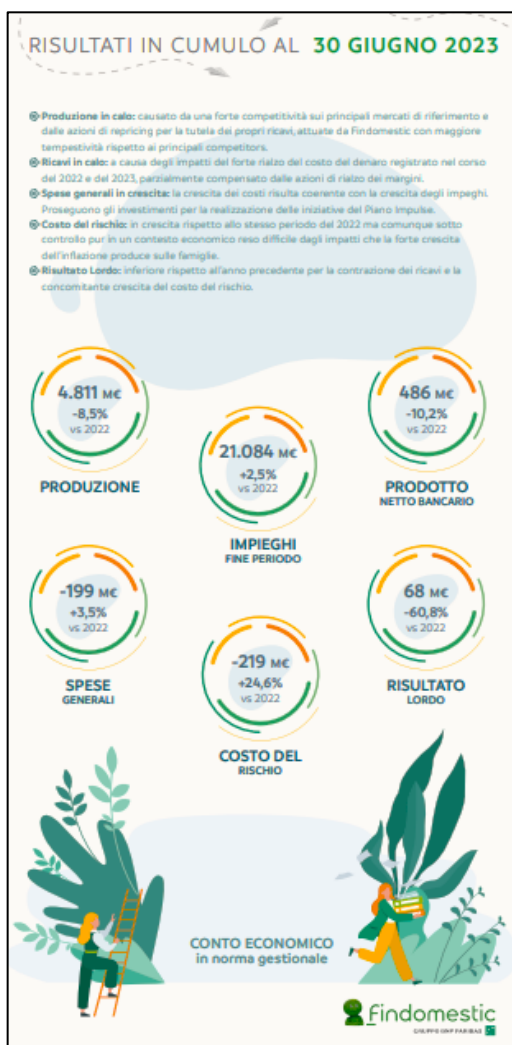
UNISIN PRESENTA:



# PROTEZIONE INTERESSI COLLEGHI

NUMERO 6 - NOVEMBRE 2023

## TUTTO QUELLO CHE AVRESTE VOLUTO SAPERE SUL PNB E NON AVETE MAI OSATO CHIEDERE



Questa è l'infografica ufficiale proposta da Findomestic in relazione ai risultati alla fine del primo semestre 2023:

- 68 Mln di € di utile lordo, a fronte di un obiettivo annuale di 295 Mln, con un calo del 60% sul 2022;
- 219 Mln di € di costo del rischio, con un +25% sul 2022;
- 199 Mln di € le spese generali, con un + 3.5% sull'anno precedente;
- produzione in calo dell'8,5%;
- impieghi in crescita del 2,5%;
- PNB (Prodotto Netto Bancario) a 486€, in ribasso di oltre il 10% sullo scorso anno.

Un' operazione matematica di scarso valore, ma che rende bene l'idea, ci proietterebbe ad una chiusura a fine anno intorno ai 150 Mln di risultato lordo, che, in base alla tabella (riportata alla pagina seguente), determinerebbe un VAP ad 1,7 mensilità, cioè ai livelli minimi storici di Findomestic. Ma immaginiamo pure che si trovi il modo di chiudere a 180(?) 200(?) 220(?), in ogni caso un andamento che può ricordare quello del 2009 ossia il periodo in cui eravamo nella situazione di stallo, di proprietà 50 e 50 tra Intesa e BNPP, in cui Findomestic visse il peggior crollo delle quote di mercato che avesse mai registrato. Chi c'era lo ricorderà bene.

Ma immaginiamo invece che in totale controtendenza con il primo semestre la chiusura di bilancio sia realmente vicina al previsto, cosa sarà necessario fare per perseguire un risultato del genere? Magari qualche operazione straordinaria? Una straordinaria vendita di encours sano e meno sano che potrà forse salvarci quest'anno? e il prossimo come andrà? Con uffici vuoti e liste scariche?

In questa situazione, che sembrerebbe preoccupante, stona il messaggio sereno e rassicurante che arriva dalla Direzione Generale. L'esperienza ci insegna che nel mondo della finanza i fallimenti non vengono perdonati, tanto meno se chi li fa riceve stipendi a 5 zeri, ed allora forse il risultato che verrà era esattamente quello atteso. I nostri vertici forse stanno portando a casa l'obiettivo assegnato dal Gruppo. Questi messaggi rassicuranti sono, tra l'altro, in totale controtendenza rispetto alla pressione quotidiana esercitata dai nostri manager di primo livello che continuano a fare i conti con "rossi" e "meno" a due cifre nella colonna degli obiettivi.

Proviamo a porci qualche domanda. Non da top manager, né da grandi economisti, ma da persone semplici.

### Qual è il significato di questi indici?

- - 60% di utile lordo;
- + 25% di costo del rischio;
- + 3,5% sulle spese generali;
- - 10% sul PNB.

Utile Lordo MLN Euro	N° mensilità
Voce 260 del Conto Economico Civile "depurata" delle: 1) componenti economiche "straordinarie" legate a partecipazioni attuali e future contabilizzate nella voce 220 Utili (Perdite) delle partecipazioni; 2) componenti economiche connesse alle operazioni di trading contabilizzate nella voce 80 "Risultato netto dell'attività di negoziazione".	Calcolate in rapporto alla tredicesima mensilità erogata nel dicembre dell'anno 2023
≥ 300	2
≥ 260 < 300	1,95
≥ 230 < 260	1,9
≥ 200 < 230	1,85
≥ 170 < 200	1,8
≥ 140 < 170	1,7
≥ 110 < 140	1,6
≥ 90 < 110	1,5
≥ 70 < 90	1
≥ 60 < 70	0,75
≥ 40 < 60	0,5
≥ 10 < 40	0,3
< 10	0

Facciamo un passo indietro. I fattori che incidono positivamente sul PNB sono i margini di intermediazione e le commissioni varie. Semplificando... ad esempio se riesci a "vendere il denaro" ad un tasso molto più alto del tasso a cui lo hai comprato realizzerai un margine maggiore.

**Invece incidono negativamente sul PNB le spese generali, soprattutto il costo del personale e tutte le altre spese che l'azienda deve sostenere.**



Posto ciò:

- E' possibile che il rialzo dei tassi praticato da Findomestic, in largo anticipo rispetto alle nostre concorrenti, abbia generato margini di intermediazione molto più elevati?
- E' possibile che le tante fuoriuscite di agenti siano riconducibili anche ad una riduzione dei margini... per loro?
- E' possibile che si preveda una diminuzione dei costi generali per il prossimo anno derivante dal minor gettito del VAP? nonché degli incentivi? O da bollette inferiori grazie allo Smart-Working? O ancora riduzione del materiale di consumo, forniture, pubblicità, ecc?

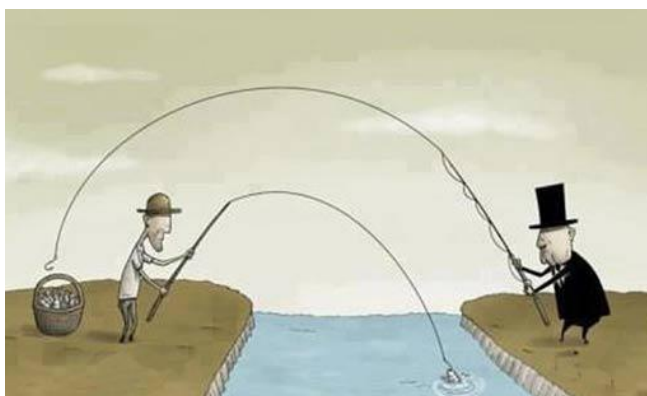
La presentazione dei numeri è stata preceduta da alcuni elementi di contesto: guerra, tensioni internazionali, inflazione e persino la crisi climatica, ovviamente anche il

rialzo dei tassi di interesse. Come a voler spiegare un andamento non soddisfacente e comunque una situazione difficile.

Abbiamo troppa stima e fiducia nella capacità e nelle competenze del nostro top management e nel Gruppo per credere che fossero eventi inaspettati. Non c'era bisogno della sfera di cristallo per prevedere che:

- la guerra in Ucraina (e le altre decine di guerre nel mondo) sarebbe proseguita,
- le tensioni internazionali in particolare tra USA e Cina e comunque tra il blocco occidentale ed i paesi ex emergenti si sarebbero inasprite sempre più fino a portare alla rottura degli equilibri esistenti da decenni;
- il riscaldamento globale non si sarebbe improvvisamente fermato;
- l'inflazione avrebbe continuato a crescere e la BCE avrebbe continuato a perseguire la strada del rialzo dei tassi che porta con sé una contrazione dei consumi, un aumento delle spese per la gente comune ed, a cascata, un aumento delle insolvenze.

Chiunque sarebbe stato in grado di prevedere tutto ciò. Quindi nessun evento imprevisto. Ciò nonostante, lo scorso autunno, Findomestic si è seduta al tavolo delle trattative proponendo un accordo a 300 Mln per il pagamento del VAP a 2 mensilità. L'anno prima era a 310 Mln, l'aggiustamento, a loro dire, era dovuto a delle previsioni in leggero ribasso. Infatti l'obiettivo aziendale è 295 Mln. Quando abbiamo chiesto delucidazioni in merito a tali più che positive aspettative a fronte delle mille difficoltà a cui si andava incontro, abbiamo ricevuto risposte



vaghe e ci hanno ricordato che spesso gli obiettivi concordati sono stati raggiunti o sfiorati quindi **“dovete fidarvi”**. Anche il rialzo dei tassi praticato da Findomestic era una strategia calcolata: “tutti gli altri operatori del settore ci seguiranno”. Peccato che per farlo ci hanno impiegato diversi mesi, durante i quali abbiamo finanziato poco e di pessima qualità.

Adesso è chiaro!!! ...avevamo beneficiato di un VAP a 2 mensilità... per il 2023 cominciamo ad avere qualche dubbio e a brevissimo dovremo risederci al tavolo per l'accordo sul VAP 2024 (erogazione giugno 2025).

Come dicevamo, non possiamo certo pensare che il nostro management non sia stato in grado di prevedere, di immaginare, di programmare, di gestire. Siamo certi delle loro capacità e quindi siamo certi del contrario.

**Speriamo di sbagliarci ma se avverrà, se veramente quest'anno l'obiettivo sarà molto lontano... è difficile pensare che non fosse prevedibile.**

In tale ipotesi non solo avremo un'importante diminuzione del VAP ma anche degli incentivi. Perché ovviamente tutti gli incentivi sono stati calcolati e tarati su obiettivi dichiarati che sapevano già essere palesemente irraggiungibili quindi, fatto 100 l'erogato di incentivi per il 2022 (pagato nel 2023), l'erogato per il 2023 (pagato nel 2024) si aggirerà presumibilmente su percentuali più basse, comunque lontane dai tempi migliori.

**Un ulteriore significativo risparmio sui costi del personale.**

In pratica l'Azienda manterrà stabili le spese generali per il costo del personale (o forse addirittura diminuendole) anche se nel frattempo interverrà la chiusura del CCNL con i richiesti aumenti.

Findomestic ha trovato il modo di pagarci come prima anche se il CCNL stabilirà che gli stipendi devono crescere ed essere adeguati all'inflazione. Nel frattempo i nostri mutui in convenzione a tasso variabile, a cui hanno avuto accesso centinaia e centinaia di colleghi, hanno subito incrementi dal 50 al 100%, per singola rata...



### **L'azionista unico ha deciso di non spartire gli utili con i suoi collaboratori.**

Purtroppo queste sono politiche di breve periodo che garantiscono verosimilmente premi iperbolici ai grandi manager e neanche le briciole a chi "soffre in trincea". Questi approcci miopi preoccupano non solo per il presente ma soprattutto per il futuro di Findomestic.

Assistiamo anzi ad un quotidiano trasferimento di denaro dall'Italia alla Francia, attraverso commesse e pagamento di fatture per servizi forniti dal

Gruppo (ad esempio tool informatici e servizi di consulenza). La cosa singolare è che tali servizi costano spesso più di quanto li pagavamo da fornitori locali e con una qualità peggiore, oltre all'impossibilità di qualsiasi tipo di customizzazione del servizio e tempi di risoluzione dei problemi a volte lenti. Comprendiamo le logiche di Gruppo, ma ci sfugge il motivo per cui queste logiche debbano danneggiare, di fatto, i dipendenti italiani del Gruppo.

Sono solo domande, per le quali non abbiamo risposte... ma il dubbio viene quando "voglio dare un senso a questa direzione, anche se questa direzione un senso non ce l'ha!".

Domani potremmo essere noi quelli ceduti per due soldi al primo offerente come è accaduto ai colleghi di PF in Bulgaria, o esodati in qualche modo come sta accadendo in Francia (1000 uscite, circa il 20/25% del personale) o forse si aspetta l'esito delle cause dei circa 900 dipendenti BNL ceduti a Capgemini e Accenture.

La lotta sindacale è l'unico strumento possibile e proprio il popolo francese ce lo insegna. Mettiamo da parte individualismi ed egoismi per il bene di tutti.

*A risentirci con la prossima storia...*

## **PROTEZIONE INTERESSI COLLEGHI**