



TERMINI SCADUTI

Nell'incontro con la delegazione delle Relazioni Industriali previsto per il prossimo 1° ottobre che aprirà - finalmente! - il negoziato sul premio aziendale potremmo avere qualche notizia aziendale sulla vendita della BdM.

Fino ad ora il nulla, neanche su quale fosse l'orientamento della attuale proprietà, di chi governa la Banca, su quali basi affrontare la transizione: con la nobile motivazione dell'impossibilità di divulgare notizie che potessero turbare i mercati, una coltre di silenzio è stata calata per anestetizzare le preoccupazioni delle lavoratrici e dei lavoratori della BdM.

E persino le informazioni più banali come l'apertura della data room o la scadenza dei termini per la presentazione delle offerte vincolanti da parte dei soggetti interessati all'acquisto, sono diventate tabù, nonostante l'iniziale promessa di trasparenza aziendale.

Non è ingenuità la nostra. Si sa benissimo che la decisione sulle sorti della BdM risiede più nelle questioni politiche romane che in quelle economiche e dunque il management, di qualsiasi livello, sta ben attento a non sbilanciarsi per non correre il rischio di cadere, ma non per questo si può giustificare l'opacità comunicativa aziendale a fronte di notizie che qualcuno, da qualche parte, per qualche motivo, ha pur fornito agli organi di informazione.

Quanto al premio aziendale, la nostra intenzione è di avviare un confronto serrato e necessario dopo due anni di sordità aziendale, nonostante gli impegni assunti a discuterne in tempi più sereni.

Diciamolo chiaro e senza retorica, la riorganizzazione aziendale, dopo gli enormi sacrifici imposti dal commissariamento di quella che fu la BPB, ha ulteriormente "spremuti" i dipendenti di quella che ora è la BdM.

Organici ridotti all'osso, ruoli privati degli adeguati inquadramenti, nelle filiali e negli uffici, caos gestionale, processi e procedure rimaste obsolete, personale in perenne distacco - tanto alla Capogruppo, un pochino a Cerved - la cui crescita professionale non si sa da chi dipenda, lavorazioni in appalto senza che se ne sappia granché sull'operatività...

Per farla breve, gli utili della BdM sono dipesi in gran parte dalla compressione delle aspettative e dei diritti del personale e poco importa che il bilancio parli di aumento del costo personale: cosa ovvia dopo la fine della solidarietà e i meccanismi incentivanti e di reclutamento a sola discrezione aziendale.

La trattativa per il premio aziendale dovrà aprirsi partendo da questi presupposti e dovrà tener conto pienamente e congruamente del fatto che si è in un'azienda risanata e che questo è un negoziato che potrebbe esser l'ultimo sotto le insegne della BdM.

Quanto alla vendita, le cose alle quali teniamo, in tutti i territori sui quali la Banca insiste, sono:

- la garanzia di mantenimento e crescita, nel tempo, dei livelli occupazionali;
- il mantenimento, l'integrità e lo sviluppo dei presidi direzionali e della rete filiali;
- la peculiarità di una banca nata nel Sud del Paese, insediatasi anche al Nord, poi cresciuta insieme al Centro, risanatasi, consolidatasi con grandi sacrifici e sviluppatasi, sotto altra identità, rivolgendosi a famiglie e imprese del Mezzogiorno d'Italia, anche capace di crescere in altre aree geografiche sempre con l'idea della prossimità territoriale.

Su questi principi ci avviamo ai confronti che verranno.

Vi terremo costantemente informati.

Bari, 29 settembre 2026.

Segreteria OdC
FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA – UNISIN
BdM BANCA – Gruppo MCC