

IL SURPLUS OCCUPAZIONALE NELLE BANCHE

(Economia Siciliana affari n. 39, 2° semestre 1988)

Il panorama dei bilanci bancari, a fine 1987, si presenta davvero sconsolante, per il sistema nel suo complesso: utili lordi in diminuzione di oltre il 18%; utili netti pure in calo, di circa il 17%; costi del personale e altri costi operativi, in aumento di quasi l'11%; proventi da negoziazione dei titoli, decurtati di oltre il 21%; ricavi da altri servizi, in flessione.

L'analisi dei singoli bilanci mette in evidenza dati ancora più preoccupanti. Gli utili netti della Banca Nazionale del Lavoro diminuiscono di circa il 60%, mentre i costi di struttura e gestione risultano incrementati di oltre il 50%. Il Banco di Napoli chiude con un attivo di 62 miliardi, grazie a un criterio di valutazione dei titoli difforme da quello degli anni precedenti, particolare che la «Price Waterhouse» non ha mancato di rilevare nella sua certificazione di bilancio. Il Banco di Roma non distribuisce il dividendo agli azionisti, mentre la Comit e la popolare di No-vara registrano diminuzioni dell'utile lordo rispettivamente del 2,5 e del 3,7%. In diminuzione anche l'utile netto del Monte Paschi di Siena. E gli esempi potrebbero ancora continuare.

Gli scricchiolii che si sono avvertiti all'interno del sistema bancario hanno stimolato subito un ricco dibattito sulle cause di tanti risultati negativi, dibattito tanto più preoccupato quanto più si pone mente agli appuntamenti che le banche italiane devono rispettare, nell'ormai breve periodo di tempo che ci separa dal fatidico 1992. In tale dibattito, c'è chi ha posto l'accento sui magri risultati conseguiti dalle banche nella negoziazione dei titoli, in virtù dell'andamento sfavorevole della Borsa; c'è chi ha preferito evidenziare gli effetti negativi di una concorrenza che ha spinto, in molti casi, i tassi attivi al di sotto del tasso ufficiale di sconto (fenomeno di cui si è preoccupata la Banca d'Italia); c'è, infine, chi si è soffermato sulle altre svariate possibili cause di carattere micro o macro-economico. Ma le posizioni più interessanti, per i molteplici risvolti (non solo economici, ma anche sociologici) che le caratterizzano, sono due: quella di chi ha puntato l'indice accusatorio contro i costi del personale e quella di chi ha suggerito la necessità della pianificazione, dello sviluppo e del marketing. Esaminiamo più da vicino queste posizioni.

Il surplus occupazionale nelle banche: il personale come fattore di squilibrio strutturale.

L'impressione è che si stia ripetendo, per le banche, la stessa polemica che ha animato, nello scorso decennio, il settore industriale. Così come, nel decennio che ci sta alle spalle, si teorizzò per l'industria la grande «deregulation» che avrebbe portato alla riduzione della classe operaia, al calo del suo peso politico, alla neutralizzazione del meccanismo della scala mobile e alle grandi riconversioni produttive ritenute necessarie per la vitalità del sistema industriale italiano, allo stesso modo, sul finire degli anni '80, si afferma che un rilancio del sistema bancario si può ottenere solo riducendo il costo del personale e dando mano libera alle banche per l'eliminazione di un surplus occupazionale stimato attorno alle trentamila unità (circa il 10% della forza-lavoro).

Nerio Nesi, presidente della Banca Nazionale del Lavoro, non esita ad indicare, nel surplus occupazionale e nell'alto costo del lavoro, una delle due cause (l'altra è l'inadeguato livello di patrimonializzazione) che rischiano di compromettere la competitività delle banche italiane, in vista delle future scadenze comunitarie. Comunque, Nesi si preoccupa di tenere aperto il dialogo con il sindacato, indicando un modo «indolore» di eliminare il surplus occupazionale nelle banche: nessun licenziamento, ma destinazione del personale già occupato nelle agenzie di nuova apertura e riconversione del personale verso le attività parabancarie in espansione.

C'è, invece, chi cerca di dare dignità teorica alle nuove tendenze dei banchieri italiani, affermando che l'evoluzione della banca negli ultimi anni non può non investire tutte le sue logiche sindacali. È il caso di Federico Pepe (su «Bancaria» n. 2 del 1988), il quale giudica anacronistico lo Statuto dei Lavoratori e mette decisamente sotto accusa tutto il sistema di garanzie che l'attuale quadro legislativo e contrattuale assicura ai lavoratori bancari; un sistema di lacci e laccioli che mortificherebbe la capacità imprenditoriale del banchiere e che deve essere subito eliminato, sull'onda della nuova parola d'ordine vincente: deregolamentare il più possibile rispetto al dettato normativo attuale. Diciamo subito che questa grande offensiva contro il costo e l'esuberanza occupazionale nelle banche non ci convince per niente. Ci sembra di ritrovare in essa il vecchio vizio padronale di addossare al mondo del lavoro, nei periodi di crisi, tutte le responsabilità per i profitti calanti, minimizzando volutamente le scelte imprenditoriali errate e tutti gli altri fattori negativi, non certamente imputabili al mondo del lavoro. Il presidente della banca Nazionale del Lavoro farebbe bene, per esempio, a riflettere sul fatto che, nella sua banca, i costi del personale sono aumentati di un modesto 9% (e per giunta con un rinnovo contrattuale in mezzo), di fronte a un incremento dei costi di gestione del 50%! A Federico Pepe bisognerebbe invece ricordare che le condizioni lavorative dei bancari sono già abbastanza «deregolamentate»: i tempi di lavoro effettivo comprendono lavoro straordinario che va ben al di là dei limiti contrattualmente previsti; l'apertura pomeridiana degli sportelli ha

inciso negativamente sulle già difficili condizioni di lavoro; le continue innovazioni tecnologiche sottopongono i lavoratori a continui cambiamenti, ecc. Tutto ciò, mentre lo stipendio dei bancari è diventato uguale a quello di altre categorie di lavoratori con condizioni di lavoro assai meno pesanti (una recente indagine della CISL lo conferma). Altro che sistema di lacci e laccioli che minerebbe l'autonomia dei banchieri!

Il personale come fattore essenziale di marketing.

Molto più meditata, e meno influenzata da considerazioni di carattere ideologico, si presenta la posizione di chi sottolinea che il problema di fondo delle banche è la disintermediazione in senso lato e, in particolare, l'incapacità delle stesse di «invadere» il settore dei servizi.

Se questi nodi fossero sciolti — afferma Gianfranco Imperatori, vice presidente del Santo Spirito (su «il manifesto» del 14/5/88) — non ci sarebbe alcuna necessità di invocare la cassa integrazione per i bancari. Al contrario, si tratterebbe di riqualificare il personale, di spostarlo dalle burocratiche direzioni generali alle filiali e ai posti di vendita, insomma di far diventare il personale stesso un fattore essenziale di marketing.

Questa posizione, che ben merita il titolo di «illuminata», ci porta subito al cuore del problema: quando la «torta» si fa più piccola, il conflitto sociale si acuisce e si accende una dura competizione per la sua spartizione; l'intelligenza delle parti sociali deve stare nel rilanciare la conflittualità senza perdere di vista l'obiettivo fondamentale di ingrandire le dimensioni della torta.

Fanno male, quindi, i nostri banchieri quando cercano di risolvere le contraddizioni produttive umiliando il mondo del lavoro, invece di impegnarsi in una seria politica di sviluppo delle loro aziende. Tanti, infatti, sono i banchieri che si preoccupano del surplus occupazionale, mentre pochi sono coloro che si interrogano sul surplus informatico. Eppure è risaputo che l'informatica è penetrata nelle banche in modo massiccio e caotico, senza un'adeguata pianificazione, creando a volte bisogni fittizi che hanno rafforzato, in un circolo vizioso, nuova domanda di informatica. Ma stranamente nessuno si preoccupa dei costi che si sostengono (speculari rispetto ai giganteschi profitti delle case fornitrici di software e di hardware) e nessuno sottolinea le capacità produttive sottoutilizzate. Certamente, a porsi criticamente di fronte all'informatica, c'è il rischio di passare per «demodés», in un'epoca in cui si coltiva un culto sacro per la tecnologia. È molto più «in» puntare il dito contro il mondo del lavoro.

Un grande ruolo per la pianificazione nelle banche.

Quale risposta può essere data a questo groviglio di problemi?

Negli anni in cui le banche stanno cessando di avere quel «mercato protetto» di cui hanno beneficiato per lungo tempo, in cui stanno scomparendo rendite di posizione e privilegi che hanno ostacolato il perseguimento dell'efficienza, una sola sembra la risposta che va nella giusta direzione: rivalutazione della funzione di pianificazione, intesa nel suo senso più lato; pianificazione non come mera attività contabile e burocratica, ma come fattore produttivo a tutti gli effetti.

A questa esigenza risponde un recentissima circolare della Banca d'Italia, con la quale è stato sottoposto alle banche un «questionario sull'efficienza», che probabilmente è un preludio a precisi obblighi cui verranno sottoposte le aziende.

Il questionario prevede, fra l'altro, informazioni che le banche devono fornire circa l'adozione di un piano strategico della gestione, il controllo di gestione nel senso più lato (non solo come controllo di legittimità ma anche come controllo di merito), i piani di investimento in hardware e software, le funzioni di marketing.

Certamente, è in questa direzione che vanno indirizzati gli sforzi delle banche, mentre le polemiche sul costo del lavoro e il surplus occupazionale restano terribilmente al di qua dei livelli di impegno che sarebbero necessari per affrontare le difficili scadenze dei prossimi anni.