

In data odierna le OO.SS.LL. Aziendali della Nuova Banca Marche hanno incontrato il Presidente Roberto Nicastro nella Sede di Roma

Il Presidente ha dichiarato che sono 2 i principali obiettivi del suo mandato:

- rilancio della Banca anche attraverso il ripristino della capacità di dare credito sul territorio
- collocamento attraverso un processo trasparente delle 4 Nuove Banche, processo che è stato indicato in modo semplicistico ma improprio come "Asta".

I Colleghi saranno supportati e può essere trasmesso un messaggio di "serenità". La Rete ha operato con "Buona Fede e Professionalità".

E' stata fatta una "operazione verità" pubblicando dati analitici il 13 di Dicembre (dati che sono i presenti anche sulla intranet aziendale) per sconfessare quanto apparso sui Media Nazionali e Locali in merito alle cifre dei Risparmiatori colpiti; stranamente riscontriamo una scarsa attenzione verso dati precisi e puntuali a favore invece di "un vergognoso bailamme mediatico". In base ai numeri prodotti, in particolare, si evince che in Banca Marche sono solamente intorno a 100 le situazioni che presentano forti indici di concentrazione di obbligazioni subordinate.

Le 4 Banche vengono gestite come una "Holding Virtuale", al cui servizio operano un advisor Legale, una società di comunicazione, un project manager e un advisor fiscale. Nei prossimi giorni verrà individuato un Advisor Investment Bank per il collocamento delle 4 Banche sul Mercato.

Sulla strategia comunicativa, in particolare, che intende adottare la Banca, il Presidente ha ricordato che dopo una prima fase di forti difficoltà dovuta alla "grandinata mediatica" occorrerà ricordare a tutti che esiste una Nuova Banca Marche forte, liquida e ben patrimonializzata con un rapporto col territorio di tipo "simbiotico". La ripresa dei Territori passa attraverso il rilancio di Nuova Banca Marche.

Le OO.SS.LL. hanno posto all'attenzione del Presidente, principalmente 3 questioni:

- Good Bank: quali sono i criteri che guidano il processo di collocamento, tra gli obiettivi ci deve essere quello Occupazionale e anche quello di ripristino del rapporto col Territorio;

- Bad Bank: a prescindere dalla proprietà degli Asset, il lavoro va mantenuto dentro, ciò aiuterebbe la salvaguardia del lavoro e dell'occupazione; la conoscenza del Territorio e la Professionalità dei Colleghi consentirebbero di realizzare colla giusta tempistica e la dovuta attenzione l'attività di recupero; evitando realizzi frettolosi;

- Tutela legale, reputazionale e anche fisica dei Lavoratori: vanno date certezze in tal senso, entro pochi giorni; in queste settimane festive occorre ancor di più che venga data tranquillità e che tale così possa essere trasmessa. Inoltre, abbiamo chiesto che venga definito un "Protocollo di Ingaggio" in merito alle richieste di documentazione e questioni con la Clientela, centralizzando con una Task Force apposita che dia le dovute risposte, alleggerendo le Filiali di un potenziale carico conflittuale. Le materie che dovessero emergere debbono trovare subito pronta risposta (es.: la odierna BANIF e non solo). Particolare attenzione anche sul tema della tutela fisica dei Colleghi, esposti nelle unità produttive e anche al di fuori del tempo e dello spazio lavorativo. Abbiamo sottolineato che se si è toccato il rapporto di fiducia tra Clientela e Banca altrettanto e anche di più si è leso il rapporto di fiducia tra i Lavoratori e la cd "Prima Linea d Comando" di cui troppe volte abbiamo portato il verbo che poi si è mostrato essere diverso dalla realtà. Oggi occorre che le certezze dei Lavoratori vengano date per iscritto, inoltre vanno attivate le dovute procedure di Legge e di Contratto.

Il Presidente Nicastro ha raccolto le osservazioni del tavolo sindacale e ha puntualizzato in particolare che:

- C'è un forte tema reputazionale da affrontare; in questo momento la comunicazione agisce soprattutto in

difesa, a partire dal nuovo anno ci saranno le condizioni per un efficace “contrattacco” mediatico;

- Recependo l’istanza del Tavolo Sindacale verrà definito a strettissimo giro un opportuno “Protocollo di Ingaggio” che definisca modalità di comportamento omogeneo e coordinato coi Servizi Centrali;
- I tempi saranno strettamente legati alle procedure che vengono adottate in questi casi: fase di pre-sondaggio, descrizione, data room e due diligence, fase di cd “Signing”, trattativa ulteriore, seconda eventuale Due Diligence fino al Closing Definitivo; queste fasi occupano nel primo periodo circa 4/6 mesi per concludere l’intero percorso in circa 7/8 mesi;
- I driver della operazione sono sicuramente il Prezzo e anche lo Standing degli Interlocutori. Sarebbe interessante se si presentassero le condizioni per addivenire a un “Patto col Territorio”;
- l’evoluzione del contesto verrà gestito con equilibrio secondo il CCNL vigente e le connesse tutele.

Le OO.SS.LL. Aziendali di Nuova Banca Marche hanno ribadito che vi è bisogno che siano esplicitati Percorso e Prospettive ai Lavoratori, attivando le procedure di CCNL e di Legge, alzando la frequenza degli incontri e dei rapporti industriali necessari ancor di più in questa fase per dare tempestive risposte ai Lavoratori e al Territorio.

Roma, lì 22 Dicembre 2015

OO.SS.LL Aziendali di Nuova Banca Marche

[comunicato](#)