

NEWSLETTER OTTOBRE 2021

NO ALLO SPEZZATINO !

1

Siamo molto in apprensione per una notizia di questi giorni. Si tratta della spinosa questione del Pegno, che potrebbe essere prossimamente oggetto di esternalizzazione. Tutto ciò è in manifesto contrasto con quanto disposto dal CCNL, che elenca espressamente i settori suscettibili di cessione di ramo d'azienda, fra i quali non è compreso il Pegno.

Siamo totalmente contrari a tale operazione che potrebbe preludere, in prossimità della conclusione della *business combination*, allo spezzatino sistematico di funzioni o unità operative che non risultino interessanti per il compratore.

Come abbiamo visto con le trattative di Monte Paschi, l'interesse di Unicredit, prima che tutta l'operazione si fermasse, era limitato ad alcune aree e territori specifici ed escludeva una parte assai consistente della banca, tanto che si era ventilato l'intervento del Medio Credito Centrale per rilevare i settori meno profittevoli dell'azienda.

Purtroppo, nel complesso contesto di una aggregazione, i rischi sono tanti e quello dello spezzatino rappresenta senza dubbio quello più subdolo e insidioso.



Da parte nostra ci batteremo, ora, a difesa dei colleghi del Pegno e, in futuro, contro ogni ipotesi di spezzatino e di riduzione occupazionale.

Tutto ciò sia ben chiaro a tutti, per il presente e per il futuro!

**Mauro Corte, Segretario Responsabile
Coordinamento Nazionale Gruppo Carige**

Sommario

La morte in banca, ieri e oggi...

di Massimo Bramante

p.2

Le pressioni non finiscono mai

p.3

Il fuggi fuggi dei migliori

Aree Tematiche - Referenti Territoriali

p.4

NEWSLETTER OTTOBRE 2021

LA MORTE IN BANCA, IERI E OGGI...

Ho avuto molti anni fa il privilegio di incontrare e dialogare con un illustre scrittore, Giuseppe Pontiggia (Como 1934 – Milano 2003): fine intellettuale, bibliofilo impareggiabile, critico letterario di primo ordine, consulente di importanti case editrici; era stato da giovane anche impiegato bancario. Pontiggia aveva vinto nel 1989 il prestigioso Premio Strega con un suo splendido romanzo “La grande sera”, a cui era seguito nel 2001 un altrettanto prestigioso successo, grazie ad altra opera : il Premio Campiello. Autore di numerosi romanzi e saggi (tradotti in nove lingue), lo scrittore lombardo aveva esordito nel 1959 con un breve racconto, fortemente autobiografico, apparso sui “Quaderni del Verrì”, dall’emblematico titolo “La morte in banca” (opera che verrà ripubblicata, a partire dal 1979, in più edizioni, dalla casa editrice Mondadori). Pontiggia, per motivi familiari, era stato per anni impiegato bancario e si era laureato, lavorando, all’Università Cattolica di Milano, discutendo una tesi sul grande scrittore triestino Italo Svevo (come noto, anch’esso, per diciassette anni, con un modesto impiego presso la Banca Union, a seguito di un rovescio finanziario in famiglia!). Il romanzo “La morte in banca” è un affresco lucidissimo del lavoro bancario... del tempo passato. Il protagonista, il giovane Carabba, vive con dolorose frustrazioni una “doppia vita”: studente appassionato e divoratore di libri la sera, impiegato bancario, di giorno, avvilito e rassegnato per il mondo lavorativo che lo circonda: demotivante, ipocrita, anonimo, freddo. Deve pertanto quotidianamente conciliare – per così dire – le ragioni dello stomaco con aspirazioni culturali e sociali timidamente tenute nascoste ai suoi colleghi (le ragioni dello spirito). Le giornate del giovane

lamentoso, che si guarda intorno sospirando e si professa travet in ogni occasione, e il tipo che lavora freneticamente, senza sollevare la testa...”. Nella banca, in sostanza, il Carabba – annota Pontiggia – “non viveva, perché non pensava, e faceva un lavoro meccanico che non lo toccava minimamente...”. Così viene descritto nell’ultimo capitolo del romanzo: “Cambiava umore con facilità estrema, i giudizi e i commenti degli altri lo trovavano indifeso e contribuivano ad aumentare il suo smarrimento”. Questa la banca e non pochi bancari degli anni ‘50 e ‘60 del secolo scorso. Non ci sono ancora computer e tablet, non ci sono pressioni commerciali e - non certo da ultimo - non c’è ancora la forza aggregante e rivendicativa delle Organizzazioni Sindacali, almeno come la conosciamo oggi. Il Carabba di Pontiggia è un serio lavoratore ma non riesce a dialogare costruttivamente con i colleghi, che avverte estranei al suo mondo e, non trovando appunto “forze aggreganti”, si chiude dolorosamente e pericolosamente in se stesso. Rischia di essere “un vinto”. La banca in cui si muove il giovane impiegato è di certo assai diversa da quella odierna, tutta ripiegata sul “commerciale” e sulla “vendita”... ma certe frustrazioni, certe aspirazioni deluse, certe sensazioni di isolamento serpeggiano ancora in molte lavoratrici e lavoratori che, giustamente, ricercano momenti di dialogo, confronto, aggregazione, che il Sindacato ai giorni nostri può offrire. Ecco perché il romanzo di Pontiggia su cui ci siamo soffermati in questa nota merita ancora oggi – a nostro avviso – un’attenta e meditata lettura.

Massimo Bramante – Centro Studi UILCA Orietta Guerra

NEWSLETTER OTTOBRE 2021

LE PRESSIONI NON FINISCONO MAI

3

Sulle pressioni commerciali che vessano quotidianamente i colleghi, in forme più o meno moleste, con modalità talora educate, altre volte con toni sgarbati e inaccettabili, occorre quanto prima un cambio di rotta dell'azienda. Un cambio di rotta che va anche nell'interesse dell'azienda, oggi alle prese con una gestione complessa e delicata di un personale sempre più esausto e demotivato. La mortificazione giornaliera delle pressioni commerciali rischia, soprattutto in alcune zone, di trasformarsi in un pericoloso boomerang, come hanno ben compreso alcuni dirigenti e specialisti più avvertiti, che continuano a svolgere il proprio ruolo, ma senza la convinzione e determinazione di un tempo. Del resto, la situazione di stallo della banca, i modesti risultati, la cervelloticità di certe scelte commerciali, non aiutano sicuramente a tenere alto il morale. In tale contesto, risulta inspiegabile l'accanimento di alcuni sempre pronti a bastonare i colleghi, con un gusto sadico fine a se stesso.

Nella filiali, a causa delle ripetute pressioni commerciali, si susseguono situazioni

sconcertanti e talora paradossali. Può capitare, ad esempio, che nella stessa giornata si affastellino, in un tempismo “miracoloso”, tre call: quella settimanale, quella di prodotto e il Focus Mercati, che ormai è diventata una comunicazione di tipo commerciale. La conseguenza più diretta è l'estrema difficoltà per i colleghi di svolgere con la necessaria concentrazione le correnti mansioni amministrative, aumentando così il rischio di eventuali errori, sui quali, poi, l'azienda non sarà mai disposta a transigere.

IL GIORNO FORTUNATO ?

A VOLTE CAPITA DI PESCARE IL JOLLY:

TRE CALL NELLA STESSA GIORNATA

RISULTATO:

IMPOSSIBILE LAVORARE!

Una new entry, di cui non sentivamo proprio bisogno, sono, infine, le pressioni commerciali applicate ad alcuni uffici di sede, sottoposti ad un invasivo e umiliante “controllo a distanza”, di cui, fra l'altro, verificheremo quanto prima la legittimità. Basta, non se ne può proprio più !

NEWSLETTER OTTOBRE 2021

IL FUGGI FUGGI DEI MIGLIORI

Non avviene solo in Carige. Secondo il magazine Entrepreneur, la poca empatia, l'impossibilità di esprimersi, il troppo lavoro causano il fuggi fuggi generale degli impiegati più in gamba. Un fenomeno da ascrivere alla scarsa preparazione e alla miopia di molti manager, incapaci di motivare e valorizzare i collaboratori, trattati con sufficienza e superiorità. Sono finiti i tempi della "banca per sempre", come mostra la continua emorragia di personale che da un po' di tempo affligge l'azienda. Un consiglio spassionato a tutti i manager: prima di perderli, almeno ascoltateli.



Aree tematiche

HANDICAP, L. 104, PARI OPPORTUNITA'

Beatrice Assandri 347 2516500

Fanni De Vidi 349 5874672

MENSA, TICKET

Maria Grazia Sirito 339 3388269

POLIZZA SANITARIA

Silvio Trucco 347 9610380

PREVIDENZA

Beatrice Assandri 347 2516500

Fanni De Vidi 349 5874672

Riccardo Grozio 345 0125494

POLITICHE COMMERCIALI

Mauro Corte 349 4761810

Sandro Marchese 377 2983618

Silvio Trucco 347 9610380

SICUREZZA

Luca Lucini 335 7717035

REFERENTI TERRITORIALI

LIGURIA

Danilo Ameri 347 4837041
Beatrice Assandri 347 2516500
Marco Boz 347 1061889
David Dreon 328 1040069
Roberta Fabri 333 8971987
Enrica Ferrari 3475012264
Giovinazzo Viviana 349 8653732
Riccardo Grozio 345 0125494
Sandro Marchese 377 2983618
Davide Micheli 328 4720320
Matteo Palumbo 3491616858
Alessandra Paolotti 333 6739745
Maria Grazia Sirito 339 3388269
Paolo Smeraldo 347 0154210
Silvio Trucco 347 9610380

PIEMONTE

Cristhian Bollini 347 4639089

LOMBARDIA

Fanni De Vidi 349 5874672
Enrica Allevi 347 2555558
Bruno Barnicchi 342 9823415
Luca Lucini 335 7717035
Giacomo Negro 393 6546156

VENETO

Fanni De Vidi 349 5874672
Stefania Gallo 340 2982084
Magda Besazza 0141 5496532/11

EMILIA ROMAGNA

Silvio Trucco 347 9610380

TOSCANA

Moreno Guelfi 335 8173656

UMBRIA

Moreno Guelfi 335 8173656

MARCHE

Sandro Marchese 377 2983618

LAZIO

Carmelo La Manna 333 4372963

SICILIA

Antonino La Rosa 334 6719587
Brugaletta Carmelo 340 9192254
Bruno Riccardo 388 0437907
Grisafi Alessandro [339 4951549](tel:3394951549)
Guagenti Luigi 389 2720176
Milazzo Luca 3286185644
Privitera Damiano [347 5941645](tel:3475941645)
Sanzo Stefano 3406557505
Tumino Giuseppe [334 6719791](tel:3346719791)
Zafarana Gaetano [347 8000322](tel:3478000322)

PUGLIA

Antonino La Rosa 334 6719587

SARDEGNA

Sandro Marchese 377 2983618
Stefano Tresoldi 347 7301694