

## NEWSLETTER OTTOBRE 2017

# 21 NOVEMBRE - SCIOPERO

Mentre "andiamo in stampa", l'Intersas, seguendo le unanimes indicazioni delle assemblee, ha unitariamente proclamato, in relazione alla mancata disponibilità dell'azienda ad aprire un tavolo di confronto sulle politiche commerciali e al forte decadimento del clima aziendale, una serie di azioni di lotta, fra cui lo sciopero del 21 novembre. Come Uilca crediamo che la piena riuscita dell'astensione dal lavoro sarà determinante per le sorti future dei lavoratori di Carige. Per questo invitiamo tutti ad aderire senza riserve allo sciopero, nonché alle altre iniziative correlate di lotta che stiamo approntando. Come detto, la proclamazione dello sciopero ha la sua primaria ragione d'essere proprio in quanto è emerso dalle assemblee già effettuate e da quanto sta emergendo in quelle attualmente in corso. Ciò che è, infatti, scaturito dai colleghi è la necessità di una decisa presa di posizione sempre più incisiva da parte del sindacato nei confronti dell'attuale politica aziendale. I lavoratori si sono mostrati concordi e convinti nella volontà comune di lanciare un messaggio forte e risoluto all'azienda. Un altro punto fermo, condiviso da tutti, è che non debbano essere, ancora una volta, solo i lavoratori a pagare per errori certamente non attribuibili al loro quotidiano operare. Occorre, semmai, che a rimboccarsi le maniche, siano tutti, top manager e amministratori in primis. Altro elemento unificante è stata la solidarietà espressa, in tutte le occasioni, a favore dei colleghi a rischio di uscita dal perimetro aziendale, per i quali i lavoratori hanno

manifestato chiaramente l'intento di non lasciarli soli ma di sostenerli nella loro battaglia. Per le ragioni qui esposte occorre una risposta ferma e decisa che induca l'azienda ad una dialettica concertativa e non ad un modello di trattativa conflittuale che non aiuta certo il clima aziendale. Certi diktat non sono il migliore viatico per la soluzione del groviglio di tematiche che si intrecciano nella complicata vertenza. Una trattativa che noi consideriamo "unica e indivisibile", senza possibilità alcuna di "spezzatini" vari, come forse qualcuno auspicerebbe. Ritornando alla lezione delle assemblee, ci pare estremamente positivo che, grazie alla capillarità sul territorio, finalmente la pluralità dei colleghi abbia potuto ampiamente esprimere la propria opinione. Una lezione di democrazia. Anche per l'azienda che, sicuramente, le dovrà ascoltare con la massima attenzione.

1

**Mauro Corte, Segretario Nazionale  
Coordinamento UILCA Carige**

### SOMMARIO

*Impressioni dalla Rete Italia* p.2

*Politiche commerciali. Quando la  
Commissione Aziendale ?* p.3

*Celendario scioperi  
Aree tematiche - Referenti Territori* p.4

# IMPRESSIONI DALLA RETE ITALIA

Allo sconcerto iniziale è succeduta la rabbia di taluni e la rassegnazione di altri. I massivi trasferimenti da alcune regioni del Nord verso la Liguria, la Sardegna e il Lazio hanno messo a dura prova numerosi colleghi, in molti casi ormai alla soglia della pensione. In particolare, alcuni ultrasessantenni hanno dovuto rimettersi in gioco e, soprattutto, in moto, dopo una vita di lavoro e sacrifici, per approdare a duecento, se non cinquecento chilometri da casa. Altri colleghi, invece, hanno dovuto lasciare i parenti malati a casa senza assistenza, mentre altri, ancora, beffa delle beffe, avevano appena comprato un appartamento con un mutuo. La ciliegina sulla torta è stata l'istituzione di un Ufficio Gestione Pignoramenti a Como, nel quale sono stati trasferiti otto colleghi con problematiche di salute e personali assai critiche. Una scelta d'imperio dell'azienda, effettuata in eccezione alle previsioni contrattuali, con la semplice dichiarata giustificazione del "salvataggio del posto di lavoro". Una motivazione eterodossa che ci porta fuori dal perimetro del CCNL, gettando luci inquietanti sulla gestione futura delle Politiche del Personale. Senza soffermarsi oltre sul pur grave episodio, che abbiamo citato a mo' di esempio, ci pare utile dare voce al *sentiment* che prevale in questo periodo fra i colleghi della Rete Italia. L'impressione generale è che regni una certa confusione e che permanga un costante atteggiamento di sufficienza verso quelle che nominalmente vengono definite risorse, mentre, nei fatti, sono gestite prevalentemente come un peso. "Sentirsi una zavorra non piace a nessuno, neanche se a fine mese ti pagano". In questi anni i colleghi hanno messo entusiasmo, passione e idee (e in taluni

casi il TFR in azioni), ma tutto ciò che hanno tentato di costruire è stato puntualmente smontato. Un esempio su tutti, il famigerato modello commerciale Hub & Spoke, dismesso dopo un anno di fallimentare adozione, su cui il sindacato si era negativamente espresso sin dall'inizio. Ma evidentemente all'azienda più interessano i pareri dei consulenti strapagati che i suggerimenti disinteressati dei colleghi della rete. Mai come ora Genova è sentita sempre più lontana e sempre più matrigna. Lontana dai problemi quotidiani di una rete ormai abbandonata ad una gestione emergenziale della quotidianità, salvo subire sempre più "pressanti" pressioni commerciali. La sensazione diffusa è che anche il nuovo piano industriale difficilmente potrà portare in breve tempo l'azienda fuori dalla crisi. Né paiono sufficienti le frettolose cessioni di *assets* che non risolvono i problemi strutturali. Troppi sono stati gli errori di questi ultimi anni, con reiterati investimenti al vertice e costanti tagli alla base. Pessimisti e sfiduciati, i colleghi della Rete Italia chiedono almeno di poter finalmente dire la loro ed essere ascoltati. Forse questa potrebbe essere anche una buona opportunità per l'azienda. Chissà se saprà coglierla?



## NEWSLETTER OTTOBRE 2017

### POLITICHE COMMERCIALI: QUANDO LA COMMISSIONE AZIENDALE ?

La problematica della regolamentazione delle pressioni commerciali, se “talora” non fossero così miopi, dovrebbe interessare soprattutto le banche, in quanto l’unico modo per riacquistare credibilità nei confronti della clientela, passa attraverso l’adozione di pratiche commerciali rispettose delle leggi e meno aggressive. Se a “metterci la faccia” tutti i giorni sono i colleghi allo sportello, questi stessi colleghi non possono perderla dopo, quando di scopre che il prodotto non era poi così “performante” come veniva annunciato al momento della vendita. In questo caso la faccia la perderà, insieme al povero collega, anche la banca. Con grave danno per tutti: banca-dipendenti-clienti. Questa è una delle ragioni che ha spinto l’Abi a sottoscrivere in febbraio congiuntamente ai sindacati un protocollo d’intesa su “Politiche Commerciali e Organizzazione del Lavoro”. Per dare gambe all’accordo è necessaria l’attivazione di strumenti pratici, sia a livello nazionale che di singola azienda, per rispettarlo concretamente. In tale contesto, è stato recentemente sottoscritto il Regolamento della Commissione Nazionale istituita con l’accordo dell’8 febbraio 2017. “Nelle numerose sessioni di lavoro - come riferisce il comunicato nazionale unitario del 18 ottobre (di cui riportiamo, di seguito, un ampio stralcio) - si è insistito nella ricerca del più proficuo equilibrio fra rigidità delle regole ed efficacia dello strumento, a testimonianza dell’estrema delicatezza del tema e della sensibilità che i sindacati pongono sulla materia. Il funzionamento della Commissione, che tra i suoi compiti ha quello di presidiare il rispetto delle previsioni sancite dall’accordo dell’8 febbraio 2017, sarà assicurato da due Coordinatori, uno di parte aziendale ed uno di parte sindacale. Il regolamento disciplina in modo puntuale la gestione delle segnalazioni di “significative questioni riferite a fattispecie di rilievo, di carattere generale”, segnalazioni che potranno essere fatte alla Commissione

nazionale da parte delle Commissioni aziendali o di gruppo previste dagli accordi aziendali, dai Referenti di parte aziendale o dagli stessi Organismi aziendali o di gruppo. Riteniamo a questo punto di fondamentale importanza che si concludano nelle aziende gli accordi o le revisioni di quelli già esistenti, così come previsto dall’Accordo Nazionale dell’8 febbraio - laddove ciò non sia ancora avvenuto - e si lavori unitariamente per intervenire in maniera efficace affinché si produca una concreta inversione di rotta nelle politiche commerciali a tutela della dignità e professionalità delle lavoratrici e dei lavoratori e delle reali esigenze della clientela.

3



A tal fine riteniamo importante che sulla materia si svolgano momenti di confronto con i lavoratori attraverso assemblee unitarie dove vengano illustrati le previsioni e gli strumenti messi a disposizione dall’Accordo Nazionale e dagli Accordi aziendali, monitorando nel contempo lo stato effettivo della situazione. Solo con lo sforzo e la determinazione di tutte le parti coinvolte potremo incidere su un clima lavorativo che risulta a tutt’oggi ancora pesante e che riteniamo tutt’altro che funzionale ad una costruttiva ripresa della produttività del settore”.

## NEWSLETTER OTTOBRE 2017

### CALENDARIO AZIONI DI SCIOPERO

Astensione dell'ordinaria prestazione di lavoro per l'intera giornata del 21 novembre 2017;

Astensione dalle prestazioni straordinarie e di reperibilità per le giornate del 10, 11, 12, 13, 16, 17, 18, 19, 24, 25, 26, 27 novembre 2017;

Astensione dalle prestazioni eccedenti il normale orario di lavoro effettuate dagli appartenenti alle Aree Professionali nelle giornate di sabato 11, 18 e 25 novembre ma "non rientranti nel concetto di straordinario", così come previsto dall'art. 4 lettera E delle intese a latere sottoscritte il 25 aprile 2006 e tuttora in vigore.

### AREE TEMATICHE

#### HANDICAP, L. 104, PARI OPPORTUNITA'

Beatrice Assandri 347 2516500

#### MENSA, TICKET

Maria Grazia Sirito 339 3388269

#### POLIZZA SANITARIA

Silvio Trucco 347 9610380

#### PREVIDENZA

Beatrice Assandri 347 2516500  
Riccardo Grozio 345 0125494

#### SICUREZZA

Claudio Minicucci 347 0401395  
Fiorenza Moio 392 9110424

### REFERENTI TERRITORIALI

#### LIGURIA

Danilo Ameri 347 4837041  
Beatrice Assandri 347 2516500  
Francesco Boncompagni 328 2156900  
Roberta Fabri 3338971987  
Riccardo Grozio 345 0125494  
Sandro Marchese 377 2983618  
Maria Grazia Sirito 339 3388269  
Paolo Smeraldo 347 0154210  
Silvio Trucco 347 9610380

#### PIEMONTE

Claudio Minicucci 347 0401395

#### LOMBARDIA

Fanni De Vidi 349 5874672  
Alberti Sabrina 347 4998288  
Luca Lucini 335 7717035  
Roberto Lanati 347 4160567

#### VENETO

Fanni De Vidi 349 5874672  
Stefania Gallo 340 2982084  
Alessandro Lo Verro 338 8926524  
Giuseppe Trentin 349 4631788

#### EMILIA ROMAGNA

Silvio Trucco 347 9610380

#### TOSCANA

Moreno Guelfi 335 8173656  
Leonardo Fegatelli 333 2803845

#### 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  
Cordaro Calogero 333 1368570  
Casamento Maurizio 334 6719475  
Grisafi Alessandro 339 4951549  
Guagenti Luigi 389 2720176  
Privitera Damiano 347 5941645  
Sancetta Antonino 360 870736  
Sanzo Stefano 3406557505  
Tumino Giuseppe 334 6719791  
Zafarana Gaetano 347 8000322

#### PUGLIA

Antonino La Rosa 334 6719587

#### SARDEGNA

Sandro Marchese 377 2983618  
Stefano Tresoldi 347 7301694