

# NEWSLETTER SETTEMBRE 2020

## FINIAMOLA CON QUESTI GIOCHETTI !

1

Dopo l'incontro interlocutorio del 18 settembre siamo ora in attesa dell'appuntamento del 15 ottobre per conoscere, dopo il consiglio di amministrazione del giorno precedente, le strategie di rilancio della banca nonché le concrete prospettive future.

In quell'occasione non ci accontenteremo di generiche rassicurazioni, ma esigeremo dall'amministratore delegato risposte certe e impegni precisi.

Nel frattempo, al netto dell'emergenza Covid, la novità più saliente è il massiccio piano di chiusure di sportelli, che sicuramente non è in grado di liberare un numero di risorse sufficienti a far fronte al successivo esodo, altrettanto massiccio, di ben 320 colleghi. Su questo, anzi, chiediamo con forza, a tutela contrattuale dei colleghi interessati, che sia disinnescata ogni forma di mobilità selvaggia e che siano rispettate le loro professionalità.

Al proposito mettiamo in guardia l'azienda sul rischio di una potenziale "guerra fra poveri" che potrebbe coinvolgere, con effetti negativi sul clima aziendale, i colleghi delle filiali riceventi e i colleghi in arrivo da quelle in chiusura.

Ma quello che ci preoccupa di più, per

quanto concerne le filiali, sono le continue e vessatorie pressioni commerciali che, a dispetto di quanto dichiarato dallo stesso amministratore delegato, che ha ribadito la necessità di rispettare gli accordi nazionali e aziendali in materia, in alcune aree proseguono come se niente fosse.



Su tutte queste emergenze, come su quella degli appalti ed esternalizzazioni, esigiamo maggiore trasparenza da parte dell'azienda. I tempi dei "giochetti" sono finiti.

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

### Sommario:

Bombe atomiche in arrivo: come difendersi di Massimo Bramante	p.2
Il lupo perde il pelo ma non il vizio...	p.3
C'era una volta la massa di manovra ! Aree tematiche – Referenti territoriali	p.4

# NEWSLETTER SETTEMBRE 2020

## BOMBE ATOMICHE IN ARRIVO: COME DIFENDERSI

Fa molto discutere gli esperti di cose finanziarie una recente, volutamente provocatoria, dichiarazione dell' A.D. di Mediobanca così sintetizzabile: una "bomba atomica" sta per abbattersi sul sistema creditizio italiano, peraltro già sotto stress a ragione dei mancati "rimborsi" da parte di imprese (non poche) e famiglie (non poche) colpite direttamente o indirettamente da Covid-19. In base a recenti norme U.E. (*calendar provisioning*) cresceranno nei bilanci delle banche gli accantonamenti prudenziali obbligatori ed i crediti utp (*unlikely to pay*) di fatto verranno "trattati" alla stregua di npl. Risultato prevedibile: sofferenze in più per chi (le banche) già era in sofferenza per altre ben note ragioni. L' obbligo per le banche di portare a perdita gli importi di dubbio incasso in tempi brevissimi (si parla di tre anni) - secondo alcuni esperti (non pochi) - potrebbe addirittura mettere in crisi la sopravvivenza stessa di alcuni istituti, soprattutto quelli con bilanci, *governance*, redditività particolarmente fragili. Come reagirà il sistema ? Quale resilienza (termine ormai abusato !) il management porrà in essere ? Saranno in grado le banche (ad esempio Carige) di assorbire tali inevitabili rettifiche che comportano un altrettanto inevitabile deterioramento del bilancio aziendale ? Alcuni esperti (per fortuna pochi) hanno parlato di una "bomba atomica" (leggi : necessità patrimoniali) da 500 miliardi di euro...Forse l'importo è sovrastimato, ma una cosa è certa: alla *bomba atomica pandemica* (il vaccino sarà distribuito probabilmente non prima dell'estate 2021), rischia di far seguito una *bomba atomica finanziaria*. La Presidente della BCE, Christine Lagarde, ci informa che "*non torneremo alla situazione pre-Covid prima della fine del 2022*". Sarà sufficiente per le banche aggregarsi ? Sarà sufficiente per preservare il capitale aziendale bloccare per il 2020 la distribuzione degli utili? Sarà sufficiente per il 2020/2021/2022 triplicare, quadruplicare gli accantonamenti prudenziali per recuperare la redditività per varie ragioni (lockdown, gestione aziendale scadente, etica rimossa dalle coscienze di alcuni top manager, etc.) perduta ? Non spetta ovviamente al Sindacato e tanto meno al singolo

lavoratore "rispondere" a tali impegnativi quesiti. Anzi, in questo ingarbugliatissimo contesto sanitario e finanziario (che vede pandemia difficilmente debellabile in tempi brevi, contraddittorie norme U.E., Pmi che rischiano la chiusura, disoccupazione incombente, dichiarazioni allarmanti di esperti finanziari) è legittimo chiedersi: sono possibili soddisfacenti soluzioni senza la partecipazione attiva e consapevole di Sindacato e lavoratori ? A nostro avviso, una soluzione adeguata non potrà non prevedere il riconoscimento concreto del lavoro fin qui svolto agli sportelli o in smart working o nella sempre più difficile azione (in tempi di Covid-19) di proposta alla clientela di investimenti generatori di reddito. Le banche, tanto le più solide quanto le più fragili, potrebbero "protegersi" dalle "bombe atomiche" non attraverso riduzioni indiscriminate di costi, dichiarazione di esuberi, etc, ma retribuendo adeguatamente chi è in grado di prevedere i rischi, affrontarli, misurarsi efficacemente con la crisi: i lavoratori. Qualcuno potrebbe obiettare... E i profitti ? E le consolidate teorizzazioni di Friedman ? I coniugi Webb, Sidney e Beatrice, storici dell'economia oggi purtroppo dimenticati, più di un secolo fa presentarono un testo, *Industrial Democracy* (1897), in cui sottolineavano come, anche in difficili contesti macro-economici, alti salari possono generare alti profitti, quando ad essi si accompagna un' elevata produttività del lavoro. Il *buon imprenditore* (così lo definiscono i Webb) deve essere un efficiente "organizzatore d'uomini", un "creatore di produttività", che sa che per raggiungere i propri obiettivi può giocare due carte: "*il fatto che ogni lavoratore si senta trattato con considerazione*" e "*il fatto che ogni lavoratore abbia la persuasione di essere pagato almeno tanto quanto potrebbe guadagnare altrove*" (pag. 615 della trad.it.). Se non vogliamo un deflusso di intelligenze e professionalità dalle nostre aziende, il *buon imprenditore*, il buon banchiere dovrebbero riflettere attentamente sulle parole dei coniugi Webb.

**Massimo Bramante – Centro studi UILCA Orietta Guerra**

# NEWSLETTER SETTEMBRE 2020

## IL LUPO PERDE IL PELO MA NON IL VIZIO

**NO ALLE LE PRESSIONI  
COMMERCIALI DEI  
“LIBERI BATTITORI”**

Nonostante le reiterate rassicurazioni dell'azienda, che ribadisce costantemente la necessità del pieno rispetto dell'accordo nazionale e aziendale sulle politiche commerciali, ci sono qua e là, sparsi sul territorio, dei “liberi battitori” che continuano imperterriti a praticare indebite “pressioni commerciali”. Call continue, report inutili su dati già in possesso dalla banca, ossessioni statistiche sui contatti e sulle vendite di prodotti, talora persino sugli ingressi in filiale. La misura è colma, talora i colleghi vengono “molestati” nel bel mezzo della profilazione di un nuovo cliente, altre volte durante la procedura di antiriciclaggio. Va bene che siamo tutti votati alla vendita, che senza il commerciale non si va avanti - e questo lo sa benissimo anche il sindacato - , ma se non si pone freno a questi eccessi, la banca farà poca strada. Far lavorare i colleghi costantemente col fiato sul collo non solo li svilisce ma alla lunga li demoralizza. E se così si ottengono certi risultati a breve, alla lunga ciò impedirà alla banca di crescere. Meglio, mettere da parte il “bastone” e confidare sulla coscienza e sul senso di responsabilità dei colleghi che in tutti questi anni di crisi non si sono mai risparmiati, ma anzi spesso sono andati

persino oltre il loro mandato, mostrando un senso di appartenenza che taluni dirigenti non si sognano neppure. Per loro è tutto un gioco con soldatini da muovere, caselline da riempire e vittorie da ottenere.

A tal proposito non ci è parso della stessa opinione, di quei dirigenti, neppure l'amministratore delegato che ha richiamato la necessità di una corretta applicazione delle politiche commerciali, spiegando certe storture con la metafora dell'acquedotto in cui si generano a “valle” inevitabilmente alcune fisiologiche dispersioni.

E' l'ora, diciamo noi della Uilca, che tutto sia riportato a “monte”, ripristinando una corretta applicazioni delle politiche commerciali. In altre parole, occorre che l'azienda vigili, non lasciando spazio alla fantasiosa interpretazione dei “liberi battitori”. Anche perché “il lupo perde il pelo ma non il vizio...”



# NEWSLETTER SETTEMBRE 2020

C'era una volta...la massa di manovra !

Probabilmente i più giovani non ne hanno neppure mai sentito parlare. Per anni è stata un sollievo per le agenzie stressate da lunghe code già mezz'ora prima dall'apertura. La "massa di manovra" era costituita da un gruppo di colleghi che andavano a dare il loro aiuto alle filiali in difficoltà di una determinata area. Col tempo è stata smantellata, mentre i problemi di organici, nonostante la "diaspora" della clientela sono rimasti, sempre più drammatici. Ne sanno qualcosa i direttori che di fronte a una inattesa defezione non sanno a che santo votarsi. E a farne le spese sono sempre loro, i poveri colleghi, *cornuti e mazziati*. E' l'ora che l'azienda cambi passo e ripristini degli organici dignitosi.

## 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

Fiorenza Moio 392 9110424

Luca Lucini 335 7717035

## REFERENTI TERRITORIALI

### LIGURIA

Daniilo 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  
Fiorenza Moio 392 9110424  
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  
Roberto Lanati 347 4160567

### VENETO

Fanni De Vidi 349 5874672  
Stefania Gallo 340 2982084  
Alessandro Lo Verro 3388926524  
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  
Cordaro Calogero 333 1368570  
Grisafi Alessandro 339 4951549  
Guagenti Luigi 389 2720176  
Milazzo Luca 3286185644  
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