

## NEWSLETTER DICEMBRE 2018

### Di cosa parliamo quando parliamo di Territorio

E' uno dei termini più usati ed abusati dei nostri tempi. Non c'è conversazione di politico o d'imprenditore che non lo contenga, col suo bel corollario di speranze e di promesse. Per il Dizionario Treccani è una "regione o zona geografica, porzione di terra o terreno di una certa estensione". Nel significato più ampio, la locuzione *territorio* si avvicina a quella di ambiente, fortemente declinata in senso antropico, comprendente perciò anche tutte le attività dell'uomo. Anche lo *storytelling* delle banche non ha potuto resistere alle lusinghe di tale termine, magari un po' logoro, ma dalla sorprendente vitalità evergreen. Anzi una banca, in particolare la più grande in italiana, lo ha utilizzato, nella versione plurale, per designare la tradizionale attività domestica. Ora, tornando in Carige, in prospettiva di un'aggregazione ormai prossima ventura, e soprattutto se questa dovesse avvenire con un "soggetto industriale sovrapposto sul territorio", sono più che legittime le preoccupazioni del sindacato che teme possibili ripercussioni negative sul piano occupazionale. Per questo sulla questione del territorio vorremmo aprire una riflessione un po' più ampia che ci pare più che mai necessaria.

Tutti i vertici che si sono succeduti in questi anni hanno invariabilmente sottolineato che la banca avrebbe dovuto ritornare, abbandonando i "faraonici sogni di gloria dell'era imperiale" ad essere la banca del territorio. Famiglie e imprese, soprattutto, vicinanza al cliente e velocità di risposta, questo è il nuovo mantra. Peccato che la questione del Territorio permanga nella sua ambigua ed elusiva formulazione. Qual è il territorio? Genova e la Liguria? Genova, la Liguria e qualche regione limitrofa? E se sì, quali regioni? E, domanda delle domande, che fine faranno le altre regioni? Senza voler dividere la categoria, che mai come in questo momento ha così forte bisogno di unità e coesione, condividendo le apprensioni e le angosce dei colleghi, chiediamo all'azienda di chiarire una volta per tutte che cosa intenda più esattamente per territorio e territori.

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

1



#### **Sommario**

<b>Arginare le pressioni commerciali per ripristinare la fiducia</b>	<b>p.2</b>
<b>Non ci sono più le filiali di una volta</b>	<b>p.3</b>
<b>Polizza ammanchi di Cassa e Perdite Patrimomiali</b>	
<b>Aree Tematiche - Referenti</b>	<b>p. 4</b>

## NEWSLETTER DICEMBRE 2018

### ARGINARE LE PRESSIONI COMMERCIALI PER RIPRISTINARE LA FIDUCIA

Il tema delle pressioni commerciali ha visto sempre la Uilca in prima linea. Ricordiamo il Protocollo che abbiamo firmato unitariamente l'8 febbraio 2017, un accordo storico che è stato tradotto e condiviso da tutta Europa. Siamo stati l'unico Paese che ha fatto un Protocollo su questo tema. Continuiamo a combattere in prima linea, come dimostrano i questionari distribuiti alle nostre Iscritte e ai nostri Iscritti. Le risposte sono state molto importanti e abbiamo registrato in alcune banche un aumento delle pressioni commerciali e delle malattie connesse. Registriamo inoltre un malessere delle Lavoratrici e dei Lavoratori, spinti alla vendita di prodotti non idonei e non confacenti alla clientela. Durante l'incontro con l'Abi abbiamo ribadito questi temi e abbiamo riportato alla luce quelle proposte che facemmo alcuni mesi fa sulla Mifid 2 e sulla profilazione unica della clientela per evitare che ci



*Il commento del segretario generale Massimo Masi dopo l'incontro con l'Abi di dicembre.*

siano differenze tra banche e banche. È stato un incontro importante per ribadire più forte la necessità, davanti alla delegazione dell'Abi e del Casl, che emerga una forte presa di posizione su questo argomento altrimenti saremmo passati alle vie di fatto.

I risultati ottenuti dopo questo incontro sono 4:

1. Per la commissione della Uilca, di cui fanno parte i Segretari Nazionali Fulvio Furlan e Mariangela Verga si riunirà subito dopo l'Epifania per un primo incontro. Nel primo incontro ci concentreremo sugli accordi fatti nei vari gruppi.
2. Abbiamo espresso alla controparte qualche perplessità su alcuni accordi non confacenti con l'Accordo a livello nazionale. Verrà fatto inoltre un ampio giro di prese di visione e di consultazione sui sistemi incentivanti nei vari gruppi.
3. Verrà fatta un'indagine di clima effettuata da terzi fra le Lavoratrici e i Lavoratori sul loro malessere, il cosiddetto "Mal di Budget", che ancora oggi miete vittime tra i lavoratori bancari.
4. Abbiamo concordato con la controparte che entro 60 giorni verrà fatto in seduta plenaria con il Casl una prima verifica dei lavori delle Commissioni.

Questi sono i risultati che abbiamo ottenuto anche grazie all'unitarietà del tavolo e alla forza del Sindacato. Sulle pressioni commerciali si gioca il futuro del Credito e dei Lavoratori perché è necessario ricostruire la fiducia nelle Banche per i Clienti e per le Lavoratrici e i Lavoratori.

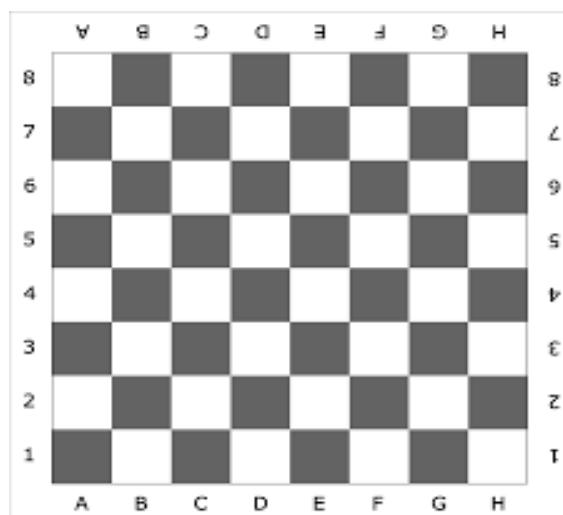


SCARICA L'APP. SEGUICI SU **UILCA NETWORK BLOG**

## NEWSLETTER DICEMBRE 2018

### Le filiali non sono più quelle di una volta

Chissà quante volte abbiamo ascoltato qualcuno sentenziare con saccente orgoglio: “Le stagioni non sono più quelle di una volta”? Al che, qualcun altro, senza alcun esplicito invito a partecipare alla conversazione, ha aggiunto, anche lui in tono saccente, “le mezze stagioni non esistono più”. Di luogo comune in luogo comune, probabilmente, alla fine, ci si può persino avvicinare a quella realtà che in molti non vogliono vedere: riscaldamento globale, cambiamenti climatici. Il bello dei luoghi comuni è che sono talmente comuni che alla fine, anche se sono di un’ovvietà disarmante, finiscono per crederci un po’ tutti. Nel caso delle filiali, la questione è un po’ differente. Al netto delle innovazioni tecnologiche, che ne hanno trasformato profondamente il *concept* e il *layout*, ciò che è cambiato di più è proprio il rapporto col territorio (di nuovo lui...), che dopo decenni di capillare colonizzazione è stato progressivamente abbandonato dalle banche.



Dunque, il primo fenomeno, il più macroscopico, sono le filiali che chiudono, lasciando interi comuni e quartieri senza presidio bancario. Secondariamente sono stati introdotti massicciamente i modelli *cashless* e *cashlight*, che hanno ridotto l’operatività e impresso nuovi orari alle filiali. Ultimo, in ordine di tempo, almeno in Carige, l’apertura a scacchiera: due giorni una filiale e tre l’altra filiale. Uno stravolgimento di un modello tradizionale che lascia sempre più sconcertati i poveri clienti, costretti a districarsi fra una filiale e l’altra, cervellotici orari e aperture differenziate. Mentre i colleghi, nel migliore dei casi, quando non patiscono trasferimenti eccessivamente onerosi, sono comunque sottoposti a continui disagi. Nonostante ciò tutti i giorni, pur sapendo di arrampicarsi sugli specchi, cercano di convincere il cliente che in fondo è meglio così, tutto più rapido, più efficiente, più smart. Peccato che siano loro i primi a non crederci.

## NEWSLETTER DICEMBRE 2018

### POLIZZA AMMANCHI DI CASSA E PERDITE PATRIMONIALI

Anche per il 2019 la UILCA propone ai propri iscritti il consueto pacchetto assicurativo, offrendo la possibilità di aderire alle polizze: “**RC AMMANCHI DI CASSA E PERDITE PATRIMONIALI**” e “**TUTELA LEGALE**”. Due le **importanti novità nel 2019** per le Perdite Patrimoniali: **la retroattività per i Danni patrimoniali passa da 5 a 10 anni e non si applica franchigia o scoperto per il primo sinistro** (inferiore o pari a euro 1550). Come sempre la UILCA si farà carico di fornire il massimo supporto nell'istruzione delle varie pratiche di sinistro e nel seguire la liquidazione dello stesso. La UILCA rimane comunque a disposizione per ulteriori chiarimenti ed informazioni e Vi invita a contattare il vostro sindacalista di riferimento.



### 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

#### SICUREZZA

Claudio Minicucci 347 0401395  
Fiorenza Moio 392 9110424

### REFERENTI TERRITORIALI

#### LIGURIA

Daniilo Ameri 347 4837041  
Beatrice Assandri 347 2516500  
Roberta Fabri 333 8971987  
Enrica Ferrari 34750122164  
Riccardo Grozio 345 0125494  
Sandro Marchese 377 2983618  
Fiorenza Moio 392 9110424  
Massimo Pastorino 347 8550276  
Maria Grazia Sirito 339 3388269  
Paolo Smeraldo 347 0154210  
Silvio Trucco 347 9610380

#### PIEMONTE

Claudio Minicucci 3470401395

#### LOMBARDIA

Fanni De Vidi 349 5874672  
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  
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 3346719475  
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  
Vitale Silvana 3927476329  
Zafarana Gaetano 347 8000322

#### PUGLIA

Antonino La Rosa 334 6719587

#### SARDEGNA

Sandro Marchese 377 2983618  
Stefano Tresoldi 347 7301694