



UIL CREDITO ESATTORIE
E ASSICURAZIONI

UILCA GRUPPO BANCA CARIGE

NEWSLETTER LUGLIO 2021

NON SPARIAMO SULLA CROCE ROSSA MA VOGLIAMO CONOSCERE I FATTI

1

Sparare sulla Croce Rossa, soprattutto in questo momento così delicato, ci pare altamente autolesionistico. Per questo, ci limiteremo, questa volta, a sottolineare quanto gli errori del passato continuino a pesare come un macigno sul futuro della banca. Pare impossibile, ma ogni volta che la ripresa parrebbe dietro l'angolo, arriva qualche tegola. L'ultima, in ordine di tempo, l'eventuale aumento di capitale di 400 milioni, che era nell'aria ma che fino alla pubblicazione del prospetto per la riammissione in Borsa non era mai stato così chiaramente esplicitato. Senza contare il cosiddetto "rischio remoto" della causa Malacalza e i vari potenziali contenziosi con i diversi soggetti ai quali sono state cedute attività con onerosissimi contratti di commercializzazione di determinati prodotti.

Tutto questo, insieme all'incognita della Borsa e all'atteggiamento costantemente recalcitrante di alcuni fra i pretendenti di Carige più accreditati come Bper e Credem, conferma sempre più il sospetto che alla fine, probabilmente, spunterà, "a gamba tesa", un fondo d'investimento.

Un'eventualità già scongiurata, anche grazie alla mobilitazione del sindacato,

che rischia di riproporsi e nei confronti della quale siamo, come allora, totalmente contrari. Non capiamo, inoltre, perché il FITD continui a temporeggiare, rinviando tutto al prossimo anno e sacrificando così il tesoretto fiscale che Carige porterebbe in dote nel 2021 ad un eventuale compratore. Ultima nota dolente riguarda l'assenza, peraltro giustificata, del Governo purtroppo alle prese con ben altri e più drammatici problemi. Non ci resta che appellarci al senso di responsabilità del FITD e dell'Amministrazione di Carige dai quali esigiamo, come Uilca, una costante e tempestiva informazione sullo stato delle trattative. Il tempo dei silenzi e delle reticenze è finito!

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

Sommario

Guerra e pace nelle banche di Massimo Bramante	p.2
Il tormentone dei Certificates	p.3
Eravamo quattro gatti Aree Tematiche - Referenti Territoriali	p.4



UILCA GRUPPO BANCA CARIGE

NEWSLETTER LUGLIO 2021

GUERRA E PACE NELLE BANCHE

2

Si potrebbe partire da una tanto antica quanto istruttiva storiella. Un contadino aveva un asino che era in buona salute ed ogni giorno si mangiava un bel sacco di biada. Il contadino, una mattina, provò a dargli da mangiare mezzo sacco di biada; l'asino continuò a stare bene.

Dopo un mese gli insegnò a mangiare un quarto di sacco: l'asino si sentì "abbastanza" bene. Quando il contadino infine gli insegnò a "non mangiare", l'asino – ovviamente – morì. "Che sfortuna !" - disse il poco accorto contadino. Non fu sfortuna ! Ridurre, ridimensionare, tagliare può essere assai controproducente.

Si potrebbe continuare citando un' altrettanto saggia massima tratta dal testo taoista "L'arte della guerra" del Maestro Sun Tzu (V sec. a.c.): "Ottenere cento vittorie su cento battaglie non è il massimo dell'abilità. E' vincere senza bisogno di combattere il trionfo massimo".

Mutatis mutandis – come direbbero gli economisti – le due storie hanno molto da insegnare su come viene oggi portata avanti la "rivoluzione copernicana" nel sistema creditizio italiano, Banca Carige inclusa. Falciate indiscriminate agli sportelli (con la desertificazione territoriale su cui abbiamo spesso discusso in queste newsletters uilcacarige). Falciate prive di logica su tutto il personale (pur definito, Human Capital, termine coniato dal Nobel per l'Economia G. Becker).

Sono queste le "armi" che permettono alle banche la "vittoria" sui loro tanti (a volte solo presunti) "nemici": la concorrenza, i costi del personale, l'inarrestabile crescita del Fintech, le istanze sindacali ?

Pensiamo di no. Ancora. Ritengono davvero, le aziende, che la "vittoria" la si ottiene solo con cento battaglie contro le legittime richieste sindacali, con cento pressioni commerciali al giorno sul personale, con cento classifiche

Certamente liberarsi dagli/degli sportelli (insistendo sul fatto che la digitalizzazione li rende di fatto "superati" – come si legge nel recente report del gruppo svizzero di software per le banche Temenos), liberarsi del personale (ignorando il ben noto concetto schumpeteriano di distruzione creatrice che, nel nostro caso, rimanda alla possibilità di diversificare le fonti di ricavo ed ampliare i servizi alla clientela – attività creatrici di nuova occupazione) è, per chi la pratica, attività non certamente complessa...

Così come è fin troppo facile invocare ad ogni piè sospinto le ferree leggi del mercato e della concorrenza. In realtà, "L'asta perenne del mercato" – lo fa notare un economista e politologo liberal, il prof. Alberto Mingardi, Direttore dell'Istituto Bruno Leoni – "cerca di migliorare continuamente l'utilizzo che si fa di una certa risorsa". Migliorare, non ridurre, ridimensionare, tagliare. Per ottenere buoni risultati nell' asta perenne del mercato serve motivare, anche economicamente, il personale, serve attivare la formazione permanente (on-the-job training), serve ampliare i servizi offerti alla clientela.

Se le superstar del calcio, dello spettacolo, della finanza sono ancor oggi lautamente retribuite non sarà proprio perché sono in grado di raggiungere, nei rispettivi mercati, un traguardo (goal, in inglese) che altri non sanno raggiungere ?

Cattiva politica quella delle sole pressioni commerciali sul personale...Ricordava il Maestro Sun Tzu (ripetiamo: V sec. a.c. !): "Trattare male gli umani e poi temerne le reazioni indica una suprema mancanza di intelligenza".

MASSIMO BRAMANTE – Centro Studi UILCA Orietta Guerra

NEWSLETTER LUGLIO 2021

IL TORMENTONE DEI CERTIFICATES

3

Ogni estate che si rispetti, si sa, ha il suo tormentone. Quest'estate, al netto del Covid che purtroppo sta sempre più diventando endemico, aleggia nelle filiali il fantasma dei certificates. Un prodotto finanziario nobile quanto complesso che l'azienda spinge a tutti i costi nell'ottica, più che legittima, di recuperare redditività. Sempre più frequenti sono le pressioni sui colleghi per piazzare il più possibile tale strumento d'investimento che presuppone profili di rischio elevati del cliente. E qui casca l'asino! Ci risulta, infatti, che incalzati da call, classifiche e pressioni varie, talora qualcuno modifichi un po' troppo disinvoltamente la Mifid, al fine di piazzare il prodotto. A volte si tratta di piccole somme...Il rischio è contenuto ma c'è!

A noi pare che, soprattutto in un periodo in cui l'azienda deve ricrearsi una credibilità con la clientela questo non sia il migliore modo di operare, tenuto conto che questi Certificates, come altri prodotti venduti nel passato, possono un domani trasformarsi in un pericoloso boomerang.

Le continue pressioni a cui sono quotidianamente sottoposti i colleghi sono ormai intollerabili, anche perché spesso esercitate con strafottenza e modalità umilianti. Non è raro che a un collega, che magari in quella circostanza è da solo in filiale, venga chiesto pubblicamente in chat come mai in quella giornata non abbia venduto ancora nulla.

Cose dell'altro mondo!

COME HA DICHIARATO IL SEGRETARIO

GENERALE UILCA FULVIO FURLAN

ORMAI SIAMO GIUNTI AL LIMITE.

PER CONTENERE LE PRESSIONI

COMMERCIALI INDEBITE OCCORRE

RILANCIARE E TROVARE UN NUOVO

RUOLO DELLE COMMISSIONI

BILATERALI SIA A LIVELLO NAZIONALE

CHE AZIENDALE





UIL CREDITO ESATTORIE
E ASSICURAZIONI

UILCA GRUPPO BANCA CARIGE

NEWSLETTER LUGLIO 2021

ERAVAMO QUATTRO GATTI

In agenzia gli altri anni eravamo quattro gatti, ora, dopo gli esodi di massa, talora di gatto ne rimane uno solo: direttore, cassiere, consulente, *factotum tuttofare*. Né sono sufficienti gli estemporanei innesti di personale proveniente dalla sede che anche se altamente qualificato, di solito è digiuno del lavoro di sportello. Così come non sono sufficienti le presenze dei neoassunti, dai quali non ci si può attendere dei miracoli. Cionondimeno crediamo che la strada delle assunzioni sia l'unica che possa ovviare, se non nel breve termine, alla drammatica carenza degli organici.



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

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