

NEWSLETTER SETTEMBRE 2018

BASTA SACRIFICI !

La laicità, come ben sanno i nostri iscritti, è il nostro principale segno distintivo. Ci teniamo talmente che, in alcuni casi, siamo addirittura pronti a mutare rotta, magari contraddicendo quanto avevamo affermato in precedenza. Laicità significa anche questo, non arroccarsi su posizioni preconcepite, rifiutare qualsivoglia fondamentalismo, sapersi mettere in discussione, giudicare in base ai fatti. Tutto ciò per dire che, nonostante le tumultuose vicende che hanno coinvolto la banca negli ultimi anni, abbiamo sempre cercato di dialogare, nell'esclusivo interesse dei lavoratori, con i diversi interlocutori che si sono alternati alla guida dell'Azienda. Anche questa volta – l'ennesima - ci confronteremo, senza pregiudizi, con i nuovi vertici della banca, figure di altissimo livello, che ci auguriamo possano intervenire efficacemente in una situazione fortemente compromessa. Rivendichiamo anche in questa circostanza la nostra laicità, evocando al tempo stesso un principio non negoziabile: la centralità e la difesa del lavoratore. Per questo, se anche siamo disposti a ragionare di nuovi piani e nuove iniziative, su un punto non potremo transigere. Le lavoratrici e i lavoratori hanno già fatto la loro parte, sia in termini di impegno e di abnegazione, che non è mai mancato, neppure nei momenti più bui, sia dal punto di vista delle significative riduzioni della retribuzione.

Proprio per queste ragioni non sono più accettabili ulteriori sacrifici da parte di tutti i

collegi che hanno già fatto ampiamente la loro parte.



Ora spetta al nuovo Management salvare la banca, garantendone il risanamento ed il rilancio.

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

SOMMARIO

Impressioni dalla Rete Italia. L'Umbria	p.2
Un Folletto si aggira per le filiali	p.3
Commissione sulle Politiche Commerciali – Aree tematiche - Referenti	p.4

NEWSLETTER SETTEMBRE 2018

Impressioni dalla Rete Italia. L'Umbria

Perugia e Foligno, due filiali nel cuore dell'Italia. Non sono molto distanti ma in questa area non contano tanto i chilometri quanto il traffico e il clima. L'insediamento di Carige risale al 2006 con l'acquisizione dal Banco di Sicilia della filiale di Perugia, mentre due anni dopo, nel 2008, è stata acquistata la filiale di Foligno. In queste due realtà operano una quindicina di colleghi, alle dipendenze della Direzione Centro, dopo esser stati per un po' di tempo nell'orbita dell'area Toscana. Purtroppo in questa regione il problema delle distanze e degli scarsi collegamenti è fortemente penalizzante, sia nei confronti dei colleghi che della clientela. I dipendenti sono spesso sottoposti a lunghi viaggi giornalieri, con conseguenti disagi, soprattutto durante la stagione invernale, e i clienti lamentano la scarsa presenza della banca, limitata a due sportelli e due bancomat, il che impedisce, fra l'altro, anche un'efficace azione di sviluppo.

Ci sono anche alcune note positive, i colleghi del primo piano sopra la filiale di Perugia svolgono tutte le pratiche di mutuo e di concessione crediti dell'Area Centro, una efficiente applicazione di Smart Working, che dimostra come in molti casi si possano spostare i lavori piuttosto che le persone.

A proposito dei locali di Perugia non mancano però le dolenti note. Muri e arredi fatiscenti, una filiale vetusta e trasandata che odora di vecchio. Un abbandono che anche i clienti più affezionati iniziano a soffrire e a criticare quotidianamente. A ciò si aggiungano le consuete problematiche comuni a tutte le aree. Condizionatori che non funzionano, il gravissimo problema della QUI TICKET e diverse criticità sul piano della sicurezza dei locali.



2

Senza dimenticare un aspetto che ormai sembra essere accantonato in secondo piano, quello delle promozioni. Va bene la crisi senza fine, gli aumenti di capitale, i continui avvicendamenti al vertice, ma forse, proprio per fronteggiare meglio l'emergenza continua, si potrebbe anche dare uno straccio di gratificazione ai colleghi che con i loro sacrifici e il loro impegno hanno contribuito in modo determinante a tenere in piedi la baracca in questi anni. Tra l'altro, i costi, rispetto ad altri..., sarebbero assai più contenuti!



NEWSLETTER SETTEMBRE 2018

Un Folletto si aggira per le Filiali

E' uno dei ruoli più ambiti dai neoassunti che vogliono mettersi in evidenza e uno degli spauracchi dei più anziani in odore di retrocessione, che temono di finire rottamati. Il mass market, una figura presente in tutta la rete nel numero di una o più unità, a seconda delle dimensioni dello sportello, è di fatto il Consulente con la C maiuscola. E' la prima linea a diretto contatto con la clientela e spazia a tutto campo dai mutui a Creditis, dalla RC auto al ramo vita. Ha inoltre il delicato compito di contattare la clientela, sulla base dei famigerati tabulati, per proporre prodotti a volte discutibili. Come se non bastasse, nel frattempo, deve quadrare gli assegni, incasellare la posta, fare l'archivio. E, alla bisogna, sostituire il cassiere di cui è il naturale *vicario*. A volte, dimenticavamo, quando l'affluent non è presente, prende in consegna i suoi clienti. Non ha certo tempo di annoiarsi il nostro mass market sempre alle prese con una molteplicità di compiti, tutti importanti, tutti urgenti, tutti performanti.



Pare un Folletto, non quello delle fiabe che abita il bosco, ma più prosaicamente, quello strepitoso elettrodomestico di teutonica memoria che ha popolato per diversi decenni i sogni delle casalinghe dei paesi occidentali. Il multi-tasking è il suo credo e la sua pratica quotidiana, appresa direttamente sul campo, senza ricorrere a corsi e manuali. Alla fine di tutto, ciliegina sulla torta, call, report, riunioni. Ancora tabulati, classifiche e risultati.



I più giovani, talvolta, si divertono anche se, col passar del tempo, certe fantasiose invenzioni, come certe feste troppo chiassose, finiscono presto per annoiare. Soprattutto quando i colleghi, a fronte del costante impegno e dei continui sacrifici, continuano a non vedere risultati tangibili e un futuro per questa banca.

**VALORIZZARE E INCENTIVARE
LA PROFESSIONALITA' DEI
MASS MARKET**

NEWSLETTER SETTEMBRE 2018

COMMISSIONE SULLE POLITICHE COMMERCIALI

E' stata recentemente costituita in Carige la **Commissione bilaterale sulle politiche commerciali e l'organizzazione del lavoro**, in recepimento integrale dell' Accordo Nazionale siglato l'8 febbraio 2017 fra ABI e le Segreterie Nazionali delle Organizzazioni Sindacali. La Commissione ha, tra gli altri scopi, anche quello di esaminare le segnalazioni dei dipendenti relative alle metodologie di attuazione delle politiche commerciali, con il fine di intervenire sulle **pressioni commerciali**, quando si configurino come scorrette, eccessive o vessatorie. A tale scopo, l'accordo prevede l'istituzione di una casella di posta elettronica dedicata, in capo alla Commissione, dove saranno canalizzate le segnalazioni che le Organizzazioni Sindacali riceveranno dai propri iscritti. Qualunque iscritto, con la garanzia della riservatezza assoluta, potrà segnalare le forme di **pressione commerciale** ritenute non adeguate alle normative di legge e di contratto e che, nelle frequenze sproporzionate, nel linguaggio inappropriato, nelle modalità irrituali, eccedano i limiti di un costruttivo rapporto di lavoro. La segnalazione, che dovrà essere inviata all'indirizzo info@uilcarige.it, sarà sottoposta dalla UILCA, alla Commissione. Ricordiamo agli iscritti che tale accordo, fondamentale per promuovere una crescita sostenibile nel settore del Credito, potrà divenire uno strumento effettivo di **salvaguardia della dignità e della professionalità dei lavoratori, solo grazie alle puntuali e costanti segnalazioni dei comportamenti ritenuti scorretti.**

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

Danilo Ameri 347 4837041
Beatrice Assandri 347 2516500
Roberta Fabri 333 8971987
Enrica Ferrari 347 50122164
Riccardo Grozio 345 0125494
Sandro Marchese 377 2983618
Maria Grazia Sirito 339 3388269
Paolo Smeraldo 347 0154210
Silvio Trucco 347 9610380
Nadia Viglizzo 347 7376181

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
Magda Besazza 01415496532/11

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 334 6719475
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