



# Notizie

UILCARIGE

Notiziario a cura della UILCA BANCA CARIGE

P.zza Soziglia 12/7 16123 Genova Tel. 010 2472989 Tel. 010 2473004 Fax 010 2545774 info@uilcarige.it www.uilcarige.it



Alle Iscritte e agli Iscritti  
UILCA BANCA CARIGE

## NOVITÀ E CONFERME

Passaggio di testimone fra Mariateresa Ruzza e Daniele Montanaro, nuovo segretario del Coordinamento Uilca Carige. Mercoledì 9 maggio, alla presenza del segretario generale nazionale, Massimo Masi, il direttivo del Coordinamento Uilca Carige ha eletto all'unanimità la nuova segreteria composta da Daniele Montanaro, Mauro Corte e Fanni De Vidi.

Da parte sua, Mariateresa Ruzza, componente della Segreteria Nazionale Uilca, continuerà ad essere il punto di riferimento del Gruppo Banca Carige. La riunione, alla quale hanno partecipato tutti i rappresentanti regionali si è svolta, pur tenendo conto del contesto economico di crisi che desta non poche apprensioni, in un clima cordiale e costruttivo. In particolare, è emersa una linea

di perfetta continuità fra la precedente e la nuova segreteria, improntata ad un atteggiamento di vigilanza critica nei confronti dell'azienda e di supporto a tutto campo delle ragioni e dei bisogni degli iscritti e dei lavoratori. La riunione è stata altresì l'occasione per un fruttuoso scambio di opinioni

fra i rappresentanti delle varie realtà territoriali, che oltre ad esprimere preoccupazione per la crisi generale hanno posto l'accento sul difficile momento vissuto dalla categoria, come testimonia la sofferta vicenda dell'ultimo contratto. Una questione su cui Massimo Masi, Segretario generale Uilca, si è lungamente soffermato, evidenziandone luci ed ombre e sottolineando la necessità di con-

frontarsi concretamente con la nuova realtà. Un appello ripreso dal neosegretario Daniele Montanaro che in una fitta e appassionata relazione ha invitato tutti gli attivisti ad una maggiore prossimità nei confronti degli iscritti, nell'ottica di una presenza sempre più capillare e diffusa della Uilca nei

luoghi di lavoro. Tutto ciò al fine di comprendere appieno e cercare di risolvere le sempre più numerose e complesse problematiche che i colleghi debbono affrontare quotidianamente. Un impegno che, soprattutto nell'ultimo anno, ha sempre visto la Uilca in prima linea, a fianco degli iscritti e dei



Mauro Corte, Fanni Devidi, Massimo Masi, Daniele Montanaro

lavoratori. Un modo "nuovo" di fare sindacato che recupera pratiche "antiche", come il volantaggio, i giornalini, gli interventi diretti sul campo, ormai purtroppo dimenticate da

chi pensa che sia sufficiente un computer e internet. Supporti essenziali, sì, ma che mai e poi mai potranno sostituire il cuore e la passione.

Banca

Chiamami

**CARIGE**

sarò la tua banca

dal 1483

Un docciaschiuma, un ciondolo di acciaio e diamanti ed un conto corrente. Cosa li lega?... Niente?... Sbagliato (ma vedremo in seguito). Ricordiamo il **ContoCasa** (supergruppo 6000, preistoria del marketing dei conti a pacchetto con il (quasi) tutto incluso e tutto (ormai non più) gratuito)? Abbiamo presente



la **NIC** (portale intranet aziendale che tutti utilizziamo ogni giorno)? Cosa lega questi due strumenti aziendali? Per entrambi, fu bandito un concorso interno finalizzato a trovare un nome che fosse adatto a descriverne funzionalità e scopi. Nel caso del conto corrente, vinse un collega ora pensionato che seppe sintetizzare con una parola semplice e di uso comune – **Casa** – lo scopo per il quale il conto sarebbe stato commercializzato. Nel caso dell'intranet invece, vinse un collega che seppe dare all'acronimo derivante da

**Nuova Intranet Carige** una individualità unica. Ma erano altri tempi ed altri mondi. Erano tempi nei quali un nome si chiamava nome. Oggi, il nome si chiama *claim*, non è un collega creativo che lo inventa e la società specializzata che lo gestisce non si accontenta di una macchina per il caffè, gentilmente offerta da Creditis. Oggi, la società specializzata fa il brainstorming, svariate calls, mailing e remailing, elabora un panel e poi fornisce il claim. Un claim già usato! Non aziendale. Non semestrale. Non chilometrico. Usato (sicuro?) proprio. Ed allora ecco che torniamo all'interrogativo di partenza. Cosa lega le

tre cose della domanda iniziale, seppur così diverse tra loro?... Niente?... Sbagliato: li

lega il claim. SoloTuo è il nome commerciale di una serie di tele-rie da bagno della Zucchi (ed è anche il premio per chi abbia accumulato almeno 1320 punti fedeltà sul sito e-commerce di Banca SELLA); è il nome di una linea di gioielli che ha come testimonial Gabriel Garko

(preghiamo le signore colleghe di contenere l'entusiasmo); e, per concludere, è il nome del nuovo conto corrente di Banca CARIGE (quello che avrà un successo planetario sicuro perché l'ha stabilito un esperimento americano di finanza comportamentale). Scoprire questa coincidenza non è stato per niente facile. Infatti abbiamo dovuto scrivere SOLO TUO nella barra di Google ed aspettare ben 0,21 secondi per avere la risposta. Ora, siamo onesti: quante possibilità ci sono che un cliente faccia il collegamento e si presenti in agenzia in accappatoio ed infradito? O che pensi che aprendo il conto gli regaleremo un porta occhiali di design? 100?....10?....1?...

nessuna? Noi pensiamo nessuna. Ma il punto non è questo. Il punto è che, in pubblicità, il nome e lo slogan sono tutto. Chi Vespa mangia la mela aveva un senso e nessuno oggi si sognerebbe di lanciare *Chi Yamaha mangia la mela*. E che dire di *O così*, o *Nutelli*? Non importa. Facciamo pure finta che non importi. Diamo pure per scontato

**Quanto abbiamo  
speso per il claim  
di terza mano?  
Quanti consulenti  
ce l'hanno consigliato?**



che per la nostra clientela (attuale o prospettica) un lancio pubblicitario pesi zero sulle motivazioni di una scelta. Il punto è: quanto lo abbiamo pagato il claim di terza mano? Pensando all'impegno pubblicitario che (così è stato annunciato) verrà messo in campo per spingere il prodotto e pensando allo sforzo organizzativo per formare i colleghi sulla vendita, torna alla memoria il NeoMutuo (altra preistoria). Ricordiamo lo slogan? NeoMutuo, il mutuo che non c'era. La commercializzazione è durata solo poco più di un anno ma ci ricordiamo cosa aveva significato? Corsi, il simulatore, manifesti e spot, roadshow, le statistiche sulle stipule, le solite comunicazioni di imbarazzante maleducazione per chi non ne avesse piazzato almeno uno, gli obiettivi. Poi?... Poi più niente. Quanto hanno reso i NeoMutui alla banca? Stanno ripagando i costi di tutta quell'attività? Non lo sappiamo e non lo sapremo mai mentre sappiamo che il mutuo proporzionale,



semplice semplice, inventato in casa senza clamori e senza clangori era un prodotto unico nel suo genere; premiava i clienti virtuosi e diminuiva il rischio per la Banca; non aveva un



claim e neppure un nome ma aveva soddisfazioni adeguate. Ed allora si ritorna ad un argomento che non ci stancheremo mai di riproporre: quale è il peso dei consulenti che ci forniscono 'chiavi in mano' strumenti che non ci servono granché? Quanto di ciò che facciamo è farina del nostro sacco e nasce dalla nostra conoscenza quotidiana del territorio e della clientela di riferimento e quanto è figlio della volontà di applicare metodi e strumenti sul cui valore universale si potrebbe parlare a lungo? E poi: quanto tempo passerà prima che la Rete venga inondata dallo tsunami di messaggi e comunicazioni,

densi di punti esclamativi e caratteri in grassetto, che indispettiscono chi li riceve e squalificano chi li manda? E' ovvio che ci auguriamo che il conto SoloTuo abbia un successo straripante perché è ovvio che abbiamo a cuore la salute della nostra azienda ma quali sono le basi sulle quali si poggia la commercializzazione? Quanto tempo passerà prima che diventino SOLO TUO conti che erano negli STILE ma che il nostro affamato *management for numbers* li reclami come suoi? Siamo davvero sicuri che il richiamo all'unicità del cliente non sia un messaggio già digerito? Scommettiamo che, se facessimo un esperimento anche noi, scopriremmo che per

ognuno che si sente valorizzato dal messaggio ce n'è almeno un altro che si sente preso in giro per il trito e ritrito motivo che Babbo Natale non esiste e non è mai esistito? Ci siamo accorti che questo gran richiamo all'unicità della persona è una falsa applicazione della democrazia dal basso come quando ci chiedono di indicare quali obiettivi vorremmo, salvo poi calarci dall'alto? Dove sta la verità fra i risultati degli esperimenti e la realtà di chi si confronta con la clientela tutti i giorni? E poi: perché spendiamo dei soldi per una pubblicità di terza mano? Noi non siamo esperti di fisiognomica e non abbiamo competenze in programmazione neuro-linguistica ma guardando le web-tv abbiamo avuto la sensazione che non trasparisse eccessivo entusiasmo in alcuni fra quelli che stavano presentando il nuovo conto. Ci sbagliamo? Basta polemiche! **Lungavita al conto SoloTuo e che oltrepassi le mete più ambite!** Casomai non andasse così, abbiamo già pronto lo slogan:

**Consulenti,**



## Convegni Uilca

### NEW DEAL EUROPEO PER SVILUPPO ED OCCUPAZIONE

Grande partecipazione di pubblico a Como per il convegno **"New Deal Europeo per lo sviluppo sostenibile e la piena occupazione. Quale ruolo per il sistema finanziario europeo e italiano"**, promosso dalla **Uilca** di Como l'11 maggio a Villa Gallia, a cura di **Salvatore Palermo**. Un'iniziativa coraggiosa in questi tempi di crisi e scetticismo che ha rilanciato la centralità della politica e delle istituzioni democratiche, le sole capaci di affrontare con efficacia e consenso i gravi problemi che affliggono l'economia del Vecchio Continente. Una sfida che può circoscrivere e mitigare gli incontrollabili effetti generati da una globalizzazione ormai fuori controllo.

### IL NUOVO CONTRATTO DEI BANCARI, la solidarietà affronta il precariato.

Ampia eco sui mezzi di informazione per il convegno **"SUPERARE IL PRECARIATO ATTRAVERSO LA SOLIDARIETA'". Un esempio concreto dai lavoratori del credito** organizzato il 9 maggio a Genova, presso la CCIAA, da **Uilca Giovani** in collaborazione con **Uilcarige**. Il convegno, concluso dal Segretario Generale **Massimo Masi**, sottolineando il valore della solidarietà intergenerazionale quale mezzo per sconfiggere il precariato, ha evidenziato le difficoltà che incontrano i giovani liguri determinati ad entrare nel mondo del lavoro. Fra i relatori intervenuti è stato apprezzato il contributo del CDG di Banca CARIGE, **Giacomo Ottonello** al quale il segretario di Uilcarige, **Daniele Montanaro**, ha ribadito l'invito alla stabilizzazione degli interinali.

## Uilca Banca Carige

Tel. 010 2472989 Fax 010 2545774

Responsabile: **Daniele Montanaro 3931620014**

### Dirigenti Sindacali e RSA

#### Uffici sede e ICT

Biasizzo Renato Ufficio Informazioni 3495240211  
Boncompagni Francesco ICT U/Sist.Centr.Dip.  
Di Giorgio Giuseppe Svil. rete extra lig.  
Grozio Riccardo Polo Ge 3450125494  
Guerra Orietta MKT U/Rapp.Enti P. 3666043392  
Rossi Patrizia MKT U/Rapp.Enti P. 3495183221  
Schenone Maura ICT 3495094803  
Sesenna Stefano Svil.Sis./Cont. 0105792956  
Testa Claudio Gest.Sist.C.Dip. 0105794864

#### Agenzie Genova e Provincia

Assandri M.Beatrice Ag. 7 3472516500  
Corte Mauro Ag. 23 Ge 3494761810  
Lanata Patrizia Ag.29 Ge 3924386410  
Pastorino Massimo Ag. 58 Ge 0103852276  
Strano Maria Pia MKT U/Pianificazione Comm.  
Verna Massimo Ag.77 Ge 3356833001

#### Agenzie Savona e Provincia

Del Soldato Stefano Fil.C.Mon.te 019506222  
Mariano Bruno Fil. Finale Ligure 0199695547

#### Agenzie Imperia e Provincia

Smeraldo Paolo Fil.S.Stefano al Mare 0184484258

#### Agenzie Fuori Liguria

Alberti Sabrina Ag. 2 Brescia 0303702626  
Bologna Maria Fil. Latina 0773466734  
Castronovo Mario Fil. Ancona Ag. 3 072070256  
Castelli Piero Ag.1 Bologna 0516563021  
Chinellato Stefania Fil.Noale 0415897611  
Chirichiello Dionigi Area T. Lazio 0642369011  
Chirico Patrizia Fil. Treviglio 036349388  
Collura Alfonso Cons.Imp. PA 0916097948

Cordaro Calogero Carlo Ag. 1 Palermo 3888590634

D'Anna Antonino Sede Perugia 0755063311

De Vidi Fanni Fil. Milano Ag. 7 0248713292

Falcioni G.Vincenzo Fil. Viterbo 0761340470

Ferralasco Stefano Fil. Portofino 3470387396

Galifi Francesco Fil.Carini 0918680744

Gallo Stefania Fil. Padova 3402982084

Ghera Fabio Ag.4 Roma 0679342080

Guagenti Luigi Ag.1 Agrigento 3356168832

Luchini Mauro Fil. Grugliasco 011784875

Lanati Roberto Fil.Casteggio 0383890322

Massini Fabio Ag. 5 Firenze 0553423211

Pagani Sergio Sede Milano 0288185011

Paganini Marco Fil. Saronno 0296248458

Palermo Salvatore Fil.Inverigo 3936711687

Polizzi Fabrizio CFI Palermo 0916097948

Salibra Marco Valerio Sede Perugia 0755063311

Sgarzi Stefano A.T.E Romagna 0516563021

Tarini Claudio Ag.1 Padova 3485819873

Trentin Giuseppe Sede Venezia 0415496511

Tresoldi Stefano Fil. Alghero 0799733054

#### Commissione Mensa

Lanata Patrizia Ag.29 Ge 3924386410

#### Responsabili Sicurezza

Minicucci Claudio Fil. Novara 0321521411

Moio Fiorenza Ag:13 010594453

#### Sezione Quadri

Biasizzo Renato Ufficio Informazioni 3495240211

Cassaro M.Laura Large Corporate 0105792216

D'Ippolito Alessandro Fil.Sora 0776820811 334719335

#### Segretaria Nazionale di Riferimento

Ruzza Mariateresa 3346738978