



UILCARIGE

Notizie · Idee · Proposte · Critiche · Riflessioni

... *L'unico rischio è che sia tutto finto e che sia tutta pubblicità...* (E. Bennato, Sono solo canzonette, Ma che sarà)



**Alle Iscritte e agli Iscritti
UILCA BANCA CARIGE**

Come



(SOLO UN PO' PIU' DIFFICILE)

SEMBRA QUASI DI VEDERLI E DI SENTIRLI - PLOTONI DI AFFLUENT E PRIVATE, ADDETTI MASS MARKET, DIRETTORI E VICE DIRETTORI. Tutti ammutoliti e senza argomenti di fronte ALLE SOLLECITAZIONI DELLA DIREZIONE: DOVE E' FINITA LA RACCOLTA DEL GESTITO? E LE nostre obbligazioni? E Basta chiedere tassi sui conti correnti!
(Poi, timidamente, sottovoce, un commento: ma dove vivono questi?)

Space Invaders è stato uno dei giochi per computer di maggior successo commerciale della storia. Il suo funzionamento era piuttosto semplice e la difficoltà crescente stava nel fatto che, ad ogni livello, aumentava il numero di navicelle aliene da distruggere; aumentava la loro velocità di movimento, la potenza delle loro armi e, parallelamente, diminuiva la possibilità del 'difensore' (che non aveva possibilità di movimento al di fuori di quella base destra/sinistra) di ripararsi dietro ai bunker. Le analogie con il mondo bancario sono molte. Ogni giorno nascono nuovi competitori.

Le proposte commerciali si fanno più aggressive. La capacità finanziaria dell'utenza diminuisce per il perdurare della crisi economica. Le incombenze burocratiche

aumentano e tolgono tempo e spazio all'attività di vendita. Le innovazioni normative sparigliano le carte. Insomma, ogni giorno c'è un problema in più da risolvere e diminuiscono i bunker dietro ai quali ripararsi (e la

possibilità di movimento rimane sempre quella base). Buon ultimo (*ultimo al momento nel quale scriviamo*) è arrivato il c.d. decreto Salva Italia relativamente alla progressività dell'imposta di bollo. Cosa prevede, in breve, la norma? Un prelievo dell'1,5 per mille su prodotti e strumenti finanziari con un importo minimo di eu. 34,20 (solo per il 2012 è previsto un

E ricordatevi!.... - Disse qualche anno fa un Dirigente della Banca ai suoi Direttori di agenzia riuniti in conclave. - Ricordatevi che vi siete scelti un mestiere difficile. Chi non se la sente, alzi la mano e lo dica subito. Un posto da qualche parte glielo troviamo!

Ciò che egli non sapeva... Ciò che nessuno di loro sapeva era di essere solo all'inizio...

prelievo dell'1 per mille con un massimo di eu. 1.200,00); un prelievo annuo solo per conti correnti e polizze rivalutabili (c.d. ramo I) forfettariamente stabilito in eu. 34,20 (nulla per le giacenze annue medie inferiori a eu. 5.000). In altre parole, il mondo della nostra clientela viene arbitrariamente diviso in

due: chi tiene i propri risparmi sul conto corrente o in una polizza di ramo I paga solo 34,20 euro di imposta (o niente); chi acquista qualunque altro strumento finanziario (comunque custodito), si



prende in pieno la tassazione all'1,50 per mille. In cosa si traduce tutto questo? Nel ribaltamento delle dinamiche di mercato della banca e nella perdita immediata di profittabilità di una importante parte dell'offerta commerciale in materia di raccolta. Il conteggio è presto fatto. Se tengo 100,00 euro sul conto, non pago niente. Se faccio un piano di accumulo, pago 34,20 euro (cioè il 34,20% di imposta sul primo versamento, ipotizzando un piano di 100 euro al mese!). Se tengo 4.000 euro sul conto, non pago niente. Se compro un'obbligazione della banca o quote di fondi, pago 34,20 euro. Se tengo 50.000,00 euro sul conto, pago 34,20 euro. Se compro obbligazioni, fondi o una unit pago 75,00 euro. Se tengo 1.000.000,00 di euro sul conto pago 34,20 euro. Se faccio una gestione patrimoniale ne pago 1.500,00. E come leggere l'abbassamento della tassazione sui conti correnti dal 27% al 20% e l'aumento (salvo i titoli di stato e assimilati) della tassazione degli strumenti finanziari dal 12,5% al 20%? Si potrà obiettare: non è colpa della banca. Giusto, è una legge dello Stato e come tale va rispettata. Ma cosa succede se raddoppio l'IVA sulle banane? Semplice: il mercato delle banane crolla. "La pela es la pela" dicono in Catalogna e significa "I soldi sono soldi" ed al cliente non interessa chi glieli piglia e chi glieli da. Semplicemente li vuole prendere e non li vuole dare. Ed allora: come vendo al cliente uno strumento che il Fisco penalizza a priori (e che magari non ha un rendimento certo predefinito, per cui potrei dover pagare imposte senza poter compensare con alcun guadagno)? Omettendo, nella fase della consulenza, di avvisarlo dei maggiori costi? L'altra faccia della medaglia potrebbe essere un aumento dei volumi delle polizze

del ramo I e l'aumento della raccolta a vista. Per quanto riguarda le polizze, considerata la poca stima della quale godono, è difficile fare una valutazione. La raccolta a vista, invece, vuole tassi adeguati e si sposta continuamente alla ricerca delle migliori condizioni. E peccato che la nostra banca non brilli per la consistenza dei tassi sui conti correnti. Ed ecco servito il patatrak! Non è difficile immaginare il tono e la quantità di mail che richiameranno all'ordine i colleghi. Si chiederà, in quelle comunicazioni, una spiegazione precisa e puntuale del rallentamento di buona parte della raccolta (gestita e/o amministrata) e si inviterà a non chiedere tassi sui conti perché la raccolta a certe condizioni, storicamente, a noi non interessa. Basterà spiegare che i prodotti non si vendono perché sono penalizzati fiscalmente? Basterà chiedere con insistenza tassi coerenti sui conti correnti per trasmettere l'idea che la concorrenza sicuramente li praticherà (o si accollerà tutta o parte dell'incidenza fiscale)? Quando il regime fiscale era diverso, uno degli argomenti di vendita a favore dei fondi era l'inesistenza di costi fiscali per le c.d. polizze 61. Quando il regime fiscale era diverso, si poteva tenere sui tassi dei conti correnti e, MIFID permettendo, vendere obbligazioni che avevano tassi più alti e imposte più basse. Ora la situazione si è ribaltata. Ora gli alieni sono più aggressivi e noi continuiamo a muoverci destra/sinistra mentre i bunker si sgretolano sotto le cannonate. Combattiamo una battaglia nuova con armi vecchie. Sapremo inventarci qualcosa?



*Quando il cinema era in bianco e nero e l'intervallo non serviva per andare a comprare i pop corn, il Cinegiornale raccontava il mondo. Carige Italia sarebbe stata raccontata così.
(Ci scusiamo per la mancanza della musica. ndr)*

(Dissolvenza in entrata. Sigla.) Mentre si fa un gran parlare della crisi economica e finanziaria, come se di crisi di cui parlare non ce ne fossero anche altre, noi che siamo i soliti inguaribili ottimisti, abbiamo voluto portare, in questi giorni, le nostre telecamere nella sede di uno dei gruppi bancari più importanti d'Italia. Ed allora ecco che, nella assoluta cornice del golfo di Genova, che fu Superba ed ora aspira a riconquistare la gloria un po' appannata, fervono i preparativi per la nascita della nuova banca dei genovesi, ormai diventati Italiani a tutti gli effetti. Sotto lo sguardo attento dell'Eroe dei Due Mondi, che in sella al proprio fido destriero

presidia l'ingresso della banca e sembra voler indicare la via da seguire, i solerti impiegati stanno definendo i dettagli dell'evento che segnerà l'inizio del prossimo anno. Banca Carige Italia. Realizzata con gusto moderno e razionale, la nuova banca offrirà ai sempre più numerosi clienti tutta la varietà degli strumenti finanziari e previdenziali dei quali, ormai, non si può più fare a meno. La struttura portante sarà caratterizzata dalla snellezza operativa, in ossequio ai più moderni dettami del commercio finanziario. Innovazione nella tradizione: i clienti saranno accolti e serviti con precisione e puntualità da strumenti informatici di ultima

generazione che manderanno in pensione i gloriosi scatoloni meccanici che tanto hanno aiutato la clientela nel disbrigo delle operazioni quotidiane, ma che ormai appartengono alla preistoria del moderno mondo bancario.

L'ampia offerta commerciale della banca sarà presentata su speciali pannelli luminosi che consentiranno ai clienti un simpatico fai-da-te, senza l'intervento di impiegati.

La nuova banca, oltre che per l'accuratezza delle lavorazioni, si distinguerà per l'elaborazione di altrettanto accurati piani di vendita, allo scopo di raggiungere una distribuzione più razionale e più aderente al gusto del cliente da conquistare. Casalinghe e pensionati, studenti e piccoli

commercianti, nonni e nipotini compongono la nutrita folla di curiosi che attende, dalle Alpi al Palazzo dei Normanni, dal Poetto alla laguna di Venezia, la fumata bianca.

Grazie alle intuizioni della Direzione ed alla dedizione dei dipendenti, i prodotti offerti potranno soddisfare le esigenze della pur vasta clientela, che sarà sempre grata verso chi le consentirà di operare in sicurezza e senza perdite di tempo.

Lusinghieri risultati non tarderanno a dare ragione alla tenacia ed alla determinazione di questi genovesi, un tempo esploratori dell'ignoto geografico ed ora pionieri della banca del futuro. *(Dissolvenza in uscita. Sigla)*



Carige Italia... (S)eppur si muove! (part. II)

"Abbiamo sdoppiato la rete perché le missioni della Liguria e del resto d'Italia sono diverse. La Liguria deve pensare a una clientela mediamente anziana. Ma fuori Liguria serve una banca più aggressiva".

Manca ormai poco ed anche gli Impazienti ed i Mal Fidati saranno soddisfatti. Ancora un mese e mezzo circa e poi ci siamo. Il logo è pronto e le agenzie verranno visitate o sono già state visitate dal personale specializzato che dovrà installare le nuove insegne. Il codice ABI non è arrivato ma si confida che arriverà. (*) I numeri del personale che verrà destinato sono sul tavolo. I colleghi di Genova che verranno ceduti sono appena stati informati e si confida che apprezzeranno la novità. Permangono criticità relativamente a servizi on line, rapporti assicurativi, dossier titoli e cassette di sicurezze ma si confida che la Rete saprà risolverli con soddisfazione.

Non è ancora chiaro come si gestirà l'input della

banca in fase neonatale ma si confida che si troverà il modo. Carige Italia sarà una banca aggressiva. I prodotti aggressivi ancora mancano



ma si confida che saranno pronti al momento opportuno. Le trattative sindacali procedono a rilento per cui non è ancora chiaro come verrà gestito il personale, soprattutto per quanto riguarda la cosiddetta osmosi, ma si confida che presto verrà presentata una bozza di accordo. Gli azionisti

rumoreggiano ma si confida che prima o poi il mercato capirà ciò che non ha ancora capito: cioè il valore dell'operazione. *Capire che non si può capire è capire che bisogna credere...* e confidare.

(*) Almeno così è al momento in cui andiamo in stampa



Per tanti ma non per tutti (soprattutto per i colleghi di Carige Italia)

Raccogliamo le segnalazioni ed a nostra volta segnaliamo che permangono difficoltà nell'utilizzo dei buoni pasto. Più precisamente, segnaliamo che gli esercenti della provincia di Cuneo hanno costituito un cartello e non intendono più ritirare i buoni pasto della QUI! Ci risulta che iniziative analoghe stiano prendendo piede anche nel piacentino, nel padovano e nel Lazio. Pare che gli esercenti non intendano rinnovare le convenzioni perché la QUI! applica



condizioni troppo onerose e paga a 180 giorni. Pare inoltre che rifiuti il pagamento per quei buoni che, staccati male dal blocchetto, presentano la banda metallica danneggiata anche solo lievemente.

Riteniamo che sia opportuno che l'Azienda si faccia carico di contattare il fornitore del servizio per ottenere le opportune garanzie a favore dei colleghi, valutando anche la possibilità di affidare ad altri il servizio.



**Uilca Coordinamento
Banca Carige**

Tel. 010 2472989 Fax 010 2545774 info@uilcarige.it www.uilcarige.it

Segreteria:

Daniele Montanaro (Segretario responsabile) - 3921875460
Mauro Corte- 3494761810 Fanni Devidi - 3495874672

Dirigenti Sindacali e RSA

Uffici sede e ICT

Biasizzo Renato Ufficio Informazioni 3495240211
Boncompagni Francesco ICT U/Sist.Centr.Dip.
Cassaro M.Laura Cred.Art.Gar.Agev. 0105792652
Di Giorgio Giuseppe Svil. rete extra lig.
Grozio Riccardo Polo Ge 3450125494
Guerra Orietta MKT U/Rapp.Enti P. 3666043392
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
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

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.Mira 041420588
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

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. 7 Firenze 05527811

Minicucci Claudio Fil. Novara 0321521411

Pagani Sergio Sede Milano 0288185011

Paganini Marco Fil. Saronno 0296248458

Palermo Salvatore Fil.Inverigo 3936711687

Polizzi Fabrizio CFI Palermo 0916097948

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 Cred.Art.Gar.Agev. 0105792652

D'Ippolito Alessandro Fil.Sora 0776820811 334719335

Segretario Nazionale di Riferimento

Ruzza Mariateresa 3346738978