



# 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 uilca.carige@uilca.it www.uilcarige.it



**Alle Iscritte e agli Iscritti  
UILCA Banca Carige**

## **Transazioni (bancarie) trascendentali**



Forse un giorno rideremo di tutto questo. Forse lo ricorderemo con la romantica nostalgia 'dei duri tempi andati', che sono educativi per definizione. Forse ci sentiremo anche un po' mechini per le considerazioni di basso profilo che abbiamo fatto. Forse, quando la costante crescita a due cifre ci avrà ubriacato e parleremo di boom, tutto questo ci sarà sembrato solo un fastidioso, piccolo incidente di percorso. Forse, quando avranno smesso di ricordarci che l'alternativa alla situazione attuale sono i licenziamenti vedremo tutto da una prospettiva migliore. Forse quando nessuno ci dirà più che in un'epoca di touchscreen bisogna recuperare lo human touch ci accorgeremo che non l'abbiamo mai persa l'umanità nei rapporti. Forse, quando troppi colleghi smetteranno di chiedersi come mai – tra un questionario sull'antiriciclaggio e le pulizie nei bagni – poi i premi li prendono gli altri, l'orgoglio dell'appartenenza non avrà bisogno di spilline da giacca. Forse, quando la smetteranno di annunciare rivoluzioni

tecnologiche che poi di norma non funzionano, potremo avere quei pochi programmi, funzionanti, che ci servono da tempo e come il pane. Forse, quando anche le banche saranno diventate centri benessere, le transazioni verranno regolate per via telepatica e grossi schermi nelle agenzie trasmetteranno immagini di cascate e fiori che sbocciano alla luce del mattino in un tripudio di melodie rilassanti, penseremo che ci siamo rovinati la giornata per niente.

Nell'attesa che questo si avveri però, rimane il freddo, asettico dato di un ordine di servizio che tutti aspettano ma nessuno vede. Rimangono gli interrogativi sul come e sul perché; rimane il senso di sfiducia che porta a dire 'la prossima volta....!' con la disarmante consapevolezza che la prossima volta ci metteremo lo stesso spirito e la stessa determinazione perché qui la gente si è sempre tirata su le maniche anche quando pensava che le foglie non fossero altro che organi delle piante, specializzati per la fotosintesi. (Wikipedia dixit)

# IL PENSIERO LIBERO di UN, per ora, LIBERO pensatore LAVORATORE di banca

Spazio, ultima frontiera, alla ricerca di una Banca perduta, la MIA.

Senza dubbio la tecnologia ha cambiato molto nel MONDO interno, nel nostro modo di vivere, in quello di FARE e/o, peggio, nel socializzare (basta vedere lo spopolare di Facebook.....dove si può "conoscere" un mondo di amici virtuali così difficili, a volte, da trovare nella vita reale).

La tecnologia ha cambiato però anche il modo di accedere alle Banche, sgravando parte dell'operatività che caratterizzava lo sportello ..... operatività che, sfortunatamente, contraendosi, in un Sistema Bancocentrico come il nostro, con un Pil che se va bene, ma se proprio va TUTTO bene, cresce dell' 1%.... ed oggi manco di quello, rischia di portare seco una contrazione delle Risorse Umane. Infatti, per il "PRINCIPIO DEL MANAGER" (meno volumi = meno ricavi => meno ricavi = meno utili....e, se meno utili....abbassando i costi...allora: meno costi = più utili => più utili = far contento l'azionista...che poi verrà condito con "noi crediamo che possiamo fare felici i clienti, che ci devono rendere di più!")

Però se nel business plan c'è un'ulteriore contrazione del cost/income, beh! allora gli azionisti (scusate gli shareholders) dobbiamo invogliarli a mantenere l'investimento e perché no...qualche top manager con sostanzioso bonus ce lo vogliamo mettere?

(Potessimo usare una delle emoticon che vanno tanto di moda anche in Banca a questo punto ci dovremmo mettere la faccina che sorride.....al + UTILI e/o bonus s'intende....perché per il resto ci sarebbero tante faccine assai tristi).

La tecnologia, l'informatizzazione dei processi, non hanno cambiato solo il modo di accedere alle banche ma anche il modo di fare la banca.

Da che mondo e mondo la banca si è sempre fatta PARLANDO con i clienti, ascoltandone i BISOGNI, quelli reali, non quelli che gli devo far sorgere per poi "schienargli" qualche prodotto a lui inutile solo per fare statistiche, riempiendo poi cassette di bancomat tagliati ma assegnati.....perché fanno statistica, fanno cross-selling oppure perché tanto su quei conti che sono gratis...

PARLARE, ASCOLTARE, cercare di SODDISFARE il cliente, ovviamente nell'interesse della BANCA, con la consapevolezza che se il cliente non fa conto economico la BANCA non fa utili, con la consapevolezza che l'utilità dovrebbe essere per entrambi.

Oggi, però, un po' come descritto nelle teorie darwiniane dell'evoluzione della specie, abbiamo raggiunto un nuovo MODO di fare BANCA, quello del CRM e della WEB CONFERENCE.

Tutta roba spacciata per nuova quando nuova non lo era proprio visto che in altre realtà già ce l'avevano, e anche in versione assai migliori, ben 10 anni fa.

Qui ci si sveglia alla mattina e si spara sulla Rete una iniziativa o una campagna (magari fosse solo una), a volte

anche su qualcosa che è OBIETTIVO ANNUO.....chiedendoti di fare in tre mesi ciò per cui avresti avuto "diritto" e soprattutto tempo sino a fine anno.....bah!?).

Te lo caricano in CRM e da lì in poi si monitora l'evoluzione dei contatti.....CONTATTI non i risultati.....i famigerati PALLINI che poi originano 1001 web conference per commentarle e che danno tanto bel lavoro agli stregoni di EXCEL che ci elaborano stupende slide con emoticon, tristi o allegre a seconda del posizionamento, o istogrammi o ancora SEMAFORINI.

Si passano giornate ad esitare liste su liste.....quando poi i problemi per cui a volte non si esitano, per i quali a volte non si vende, stanno magari nel cercarsi tra ferie che sono un DIRITTO, i corsi, le malattie, varie ed eventuali, insomma!!!

**Gli organici sono molto sotto organico....se siamo in due, hai voglia a mettere "cappellini"!!!**

Cosa pensare poi di iniziative tipo la campagna Private/Corporate? A nostro modesto avviso perfettamente inutile, infatti la positività sulla campagna viene data NON se il cliente porta pecunia, ma se accetta l'incontro con il nostro eccellentissimo gestore.

I risultati commerciali dello sviluppo di tutti questi "pallini", tradotti in masse acquisite, quali sono?

Va anche detto che se la motivazione personale può essere una parte determinante del nostro successo...bene! Sai che soddisfazione mettere la nostra faccia per dire al caro imprenditore che non ci garba di fare la Prima Banca, magari nemmeno la Seconda....magari che gli tagliamo i fidi che già aveva....e perché no, uno o due bei re-pricing ce li vogliamo mettere? E poi scusa, caro imprenditore....come mai non mi porti un po' di soldini?

FORSE MA FORSE che li porterà alla PRIMA Banca, al limite alla Seconda....forse ma forse, se tornassimo un po' più spesso sul Campo, con o senza scarpe da ginnastica, non citando il solito case history.....tornassimo a contatto con la realtà, quella che si fa sul campo e non dietro le scrivanie a mettere pallini.

Viva i pallini che poi ci permettono tante belle conferenze con le quali ci diciamo SEMPRE le stesse cose, paragoniamo i gradi di raggiungimento senza stare a vedere che su Filiali/Aree microscopiche i budget sono microscopici per cui basta poco per far schizzare i gradi di raggiungimento....mentre chi è grande per numericità di organici e/o di Filiale o è inserita in un contesto con elevati spazi di crescita potenziale o è la classica cattedrale nel deserto.

**Così sarebbe se ci fossero UOMINI e MEZZI.....**invece vige il dogma PIU' RICAVI MENO COSTI (personale) MENO RISCHIO, che potrebbe anche essere meno credito o, se preferite, tagliamo a tutti quelli che ci assorbono troppo capitale concentrandoci su pochi sanissimi e virtuosissimi imprenditori (che sono fuori a far la fila).

Viva le videoconferenze a cui diamo nomi strategici e/o

ridondanti ...G8, la Fionda, G68, .....

Signori.....tornate TUTTI un po' in Filiale, abbandonate per un po' TABELLE, FILE, EMOTICON, PALLINI, WEB CONFERENCE e tornate un po' in Filiale per ricordarvi come sia dover gestire le ferie, le maternità, gli imprevisti, gli sconfitti, il credito, i clienti di "rango" che lei non sa chi sono io, i clienti "ricchi" che guardi che se mi fa pagare le commissioni porto via tutto, il cliente che guardi...conosco il direttore generale, eravamo a scuola insieme, la clientela che viene, che vuole "andare" ma che non mi posso permettere

## ANCORA SULL'ANTIRICICLAGGIO

Sul numero scorso, come ricorderete, scrivemmo varie considerazioni sulla normativa vigente in tema di "non trasferibilità" del reato.

A seguito di alcune vostre segnalazioni, oggi corre l'obbligo fare ulteriori precisazioni, ci riferiamo in particolare al caso di:

*assegno non trasferibile emesso al proprio ordine dal traente, cliente della banca, quindi girato dal traente medesimo e presentato all'incasso da un "impiegato" della ditta regolarmente censito e magari "accreditato" da un mod. 56 leg*

Ribadiamo il nostro punto di vista: la presenza di un 56 Leg, di per sé non modifica la sostanza, quindi pagheremmo a persona diversa da quella indicata sul titolo contravvenendo la legge.

Approfondendo la questione abbiamo constatato che effettivamente l'azienda non ha ritenuto il caso così lineare come ci era parso, infatti, con comunicazione del 30 aprile 2008 con titolo "Antiriciclaggio - Precisazioni in ordine ai quesiti ricevuti" affermò che:

*Per le proprie esigenze di cassa le aziende erano solite emettere assegni "a me stesso" che poi consegnavano ad un dipendente che si recava in dipendenza, apponeva la propria girata sull'assegno e lo incassava per portare i contanti così prelevati al titolare.*

*Ovviamente, stanti le nuove limitazioni relative agli assegni "a me stesso" questa operatività non può più essere seguita.*

*Le aziende potranno:*

- conferire delega 56 Leg al proprio dipendente;
- emettere assegno a me stesso e girarlo;
- consegnarlo al dipendente perché lo incassi.

*La dipendenza:*

- verifica l'identità del presentatore (è il medesimo soggetto cui è stata conferita la delega 56 Leg);
- richiede al presentatore di compilare se sottoscrivere la distinta Mod. 60 A TES con indicazione di tutti gli estremi dell'assegno;
- procede al pagamento del titolo nelle mani del delegato senza che questi apponga sullo stesso alcuna sottoscrizione;

re di perdere.....e poi dobbiamo vendere, perché

QUELLO fa conto economico, e se mi avanza tempo, tra un pallino e l'altro, posso fare un po' di sviluppo e se arrivo a sera e mi avanza un "buco" libero....beh, di questi tempi forse è meglio che non avanzi.....qualcuno potrebbe anche esser tentato di infilarci qualcosa per efficientarti meglio la giornata.....che so, una scopa? Almeno intanto che vai in giro dai una ramazzata alla Filiale, migliori il layout, e risolviamo anche il problema delle PULIZIE spesso così carenti. Ercole! Tu che sei un prode collega, hai mica visto la mia Banca?

- *Registra il delegato 56 Leg nella sessione presentatore.*

Queste sono le indicazioni molto "operative" fornite dall'azienda che, a nostro avviso, rendono comunque "vecchia" la dicitura riportata sulle deleghe 56 Leg da cui ancora si evincerebbe la possibilità di pagare a terzi un assegno emesso al proprio ordine dal traente. Comunque anche considerando quanto sopra riportato come parte integrante del 56 Leg (ci auguriamo che a breve ne venga pubblicata una versione aggiornata maggiormente rispondente all'attuale situazione normativa), il fatto che possa essere il presentatore a compilare il Mod. 60 A TES ci lascia perplessi, pensiamo infatti che sarebbe meglio che lo compilasse il traente dell'assegno e che il presentatore firmasse poi, al ricevimento dei contanti, come fosse una sorta di ricevuta.

In ogni caso, forse per amor di precisione, forse per vezzo, ma non per pedanteria, aggiungiamo che, per quanto sia presente nel sistema del diritto civile un dovere di adeguamento alle direttive dell'imprenditore, stante la gerarchia che caratterizza i rapporti di lavoro subordinato, il sistema delle fonti giuridiche antepone sempre la legge e i suoi regolamenti attuativi od integrativi a qualsiasi circolare interna; ciò accade anche nel diritto pubblico, ben più cogente di quello privato, certo non immune da deroghe in forza della sua imperatività.

Non a caso, salvo ipotesi peculiari, gli studiosi di diritto amministrativo individuano nella norma incorporata nelle circolari un mero atto interno, che può essere solo *secundum legem*, mai *contra*, e solo in rari casi idoneo a colmare lacune normative. Nel privato l'efficacia della circolare è quindi meramente esecutiva rispetto al dettato legislativo e regolamentare, e serve solo ad adeguare il lavoro dei propri dipendenti al rispetto della legge e dei regolamenti medesimi, come del resto prevede la normazione in materia di responsabilità organizzativa, secondo procedure standardizzate; di talché una circolare non legittima, anche solo per vecchiezza, può essere disapplicata, senza che ciò sia censurabile dal datore di lavoro.

# Carigescope



Come si suol dire: è sempre lo stesso cinema! Tutti gli anni la solita storia: i condizionatori non funzionano, vanno in blocco e a volte esplodono (si fa per dire).

Nei nostri abituali "giri in giro" e da vostre dirette segnalazioni abbiamo visto e sentito le cose più incredibili:

- Impianti non funzionanti a causa di "semplici" termostati, rotti e introvabili, che sembrano essere l'unico modello capace di interfacciarsi a quel determinato condizionatore;
- Modelli così vetusti che per far fresco a sufficienza vengono "ingannati" cioè tarati per funzionare un maggior numero di ore del previsto con il risultato di fondere i compressori;
- Modelli così vetusti che sembra diventato impossibile ricaricare i gas, necessari a far funzionare il compressore, perché sono ormai fuori norma, quindi irreperibili; ecc.

Quello che resta costante, estate dopo estate, è soprattutto la pervicacia da parte dell'azienda nel predisporre, evidentemente, budget risicati per far fronte alle problematiche relative alla salute sui luoghi di lavoro, lasciandole così, spesso, non risolte. Così, pure in presenza dell'impegno degli uffici preposti, il ritornello costante è "son finite le risorse" oppure "quest'anno ci dobbiamo limitare a un tapullo"\*. Quando si inizierà ad approcciare seriamente il problema della salute dei dipendenti sui luoghi di lavoro?

Se almeno l'azienda passasse quei meravigliosi, invitanti e senz'altro freschi "beveroni" che sono rimasti nella memoria di chiunque abbia visto gli indimenticabili Paul Newman e Joanne Woodward!

\*) Nel dialetto genovese si intende con "tapullo" una soluzione improvvisata e temporanea, una pezza; insomma una riparazione che il più delle volte comporta alla fine maggiore spesa di un intervento risolutivo.

## Uilca Banca Carige

Tel. 010 2472989 Fax 010 2545774

Responsabile: Mariateresa Ruzza 3346738978

### Dirigenti Sindacali e RSA

#### Uffici sede e ICT

Cannarozzo Paola Polo Op. 931 0105794657

Di Giorgio Giuseppe Svil. rete extra lig.

Guerra Orietta 3346738972

Schenone Maura I C T 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

Montanaro Daniele Ag. 3 Ge 3931620014

Pastorino Massimo Ag. 58 Ge 0103852276

Strano Maria Pia Fil.Varazze 01997680

#### 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 A.T.E.Romagna 0516563021

Chinellato Stefania Fil.Noale 0415897611

Chirichiello Dionigi Fil. Fondi 504 0771515937

Chirico Patrizia Fil. Treviso 036349388

Collura Alfonso Cons.Imp. PA 0916097948

D'Anna Antonino Sede Perugia 0755063311

De Vidi Fanni Fil. Milano Ag. 7 0248713292

Falcioni G.Vincenzo Fil. Viterbo 0761340470

Galifi Francesco Fil.Pal.zo Adriano 0918349048

Gallo Stefania Fil. Padova 3402982084

Ghera Fabio Ag.4 Roma 0679342080

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

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

Montanaro Daniele Ag. 3 Ge 3931620014

#### Responsabili Sicurezza

Minicucci Claudio Fil. Treviso 0321777431

Moio Fiorenza Ag:13 010594453

#### Sezione Quadri

Cassaro M.Laura Large Corporate 0105792216

D'Ippolito Alessandro Fil.Sora