

**DIFENDI I TUOI
DIRITTI!!!**

**ISCRIVITI ALLA
UILCA**



**ANNO VI N. 56
GENNAIO 2017**

**VISITA IL SITO:
www.uilcabnl.com
SCRIVICI A:
uilcattivi@gmail.com**

**NEWS MAGAZINE
della UILCA - Gruppo BANCA NAZIONALE DEL LAVORO/BNPP**

**MAL DI BUDGET
di Luciano
Martignoni***

I dipendenti di gruppi bancari esprimono il disagio che nasce dalla necessità di rispettare gli obiettivi di budget indicati dai vertici e l'aspirazione di consolidare il rapporto di fiducia con i clienti. Oggi mi trovo a dover ammettere che, per andare avanti e rispondere sempre presente agli innumerevoli budget, resistere al monitoraggio quotidiano, alle pressioni che diventano sempre più "violente", incidendo non solo sul piano professionale ma anche personale, non devo essere diverso da un venditore di telefoni cellulari. La mia domanda allora è: cosa può fare oggi, un bancario che sta vivendo una profonda crisi di coscienza? Non vendere ciò che la banca obbliga a vendere? Ci ho pensato e non ho scartato questa ipotesi per mero interesse personale. Il vero problema è la quotidianità, il mobbing che sarei destinato a subire in seguito a una decisione del genere nonché il totale svuotamento della mia professione con relativa influenza sul piano personale. Perché? Perché oggi un bancario non è un consulente ma un venditore: e si è mai visto un venditore che non vende? Il mio sdoppiamento di personalità (questo Jekyll/Hyde che crede nel mercato, ma

(...segue a pag. 2)

PRESSIONI COMMERCIALI: ORA BASTA!!!

di Ivan Tripodi

Finalmente è trascorso il 23 gennaio, fatidico giorno del metaforico "big-bang" riorganizzativo della BNL e di BPI.

Tutte le colleghe e tutti i colleghi, come se non bastasse la cospicua dose di stress quotidiano, hanno vissuto un periodo supplementare di ulteriore notevole ansia provocata dalla formale partenza del nuovo modello organizzativo.

Nelle scorse settimane si è parlato, o per meglio dire straparlatto, di giro di chiave come se i lavoratori di BNL e di BPI fossero degli utensili o degli attrezzi finalizzati a questo scopo.

Nelle more della formale partenza del nuovo modello organizzativo, alla faccia delle belle parole espresse dal dott. Marco Tarantola durante lo specifico incontro tenuto nelle scorse settimane con le Organizzazioni Sindacali avente per oggetto le pressioni commerciali, vi sono state reiterate e inaccettabili azioni vessatorie basate, appunto, su pesantissime pressioni commerciali.

Ci sono giunte, infatti, identiche e corali segnalazioni da tutte le 10 "regioni" retail del Paese, nessuna esclusa.

Il ragionamento-fotocopia che è stato unanimemente portato avanti era del tenore di iniziare il nuovo anno con risultati e numeri di produzione decisamente "sprint"....

Una puerile rincorsa a mettersi in mostra per evidenziare, prima della partenza ufficiale della riorganizzazione, la qualità delle nuove sedicenti squadre di comando.

Fin qui, apparentemente, nulla quaestio, ma, invece, le criticità, serie e pericolose, sono emerse pressoché nell'immediatezza. Infatti, la suddetta ridicola strategia è stata accompagnata da una serie indicibile di improprie pressioni commerciali che, per essere

(...segue a pag. 3)



IL PUNGIGLIONE

IL QUIZ/3-FINE: LA SOLUZIONE

Siamo, dunque, giunti alla "puntata" conclusiva del nostro ormai famoso quiz a premi che ha visto la stupefacente partecipazione, sia attraverso mail che via telefono, di 182 colleghe/i. Di questi ben 34 sono stati i vincitori. Avevamo messo in palio una colazione per i primi 10 vincitori, ma, ovviamente, abbiamo onorato l'impegno con tutti quelli che ci hanno comunicato la risposta esatta. Come ricorderete, i concorrenti del quiz in questione dovevano individuare quale Struttura della Direzione Generale di BNL corrispondeva alle seguenti caratteristiche: 1) ha costituito un "controllo di gestione" al proprio interno, contravvenendo a qualsiasi logica organizzativa che dovrebbe porre i controlli al di fuori dei rapporti di diretta dipendenza gerarchica; 2) calcola le commissioni da riconoscere ai collaboratori "soggetti terzi" non attraverso procedure di sistema, ma, addirittura, calcolandole a mano; 3) ipotizza di incrementare i ricavi del suo comparto del 300% in 4 anni; 4) le commissioni riconosciute sono tali da far considerare il break even come un autentico miraggio; 5) la Struttura organizza delle proprie esclusive "convention" anche in Paesi e posti molto esotici. Pertanto, ladies & gentlemen, la Struttura della DG in questione è, udite udite, SVILUPPO E CONSULENZA FINANZIARIA della Direzione Retail&Private, guidata dal sig. Ferdinando REBECCHI a cui inviamo i nostri sinceri e calorosi saluti. Allo stesso tempo, auspichiamo, con altrettanto sincero calore, che qualcuno, illuminato come San Paolo sulla via di Damasco, possa intervenire per interrompere questo inaccettabile e insostenibile modus operandi. Nell'attesa una forte GRAZIE a tutti per la sentita partecipazione.

BNL E BPI HANNO INSPIEGABILMENTE CANCELLATO IL SERVIZIO DI ASSISTENZA FISCALE

BNL e BPI hanno deciso di annullare e cancellare il servizio di assistenza fiscale a favore delle lavoratrici e dei lavoratori. Con decorrenza 1 gennaio 2017, infatti, non sarà più possibile utilizzare la (gratuita) consulenza fiscale messa a disposizione dei dipendenti per la compilazione delle dichiarazioni dei redditi e, nella stragrande maggioranza dei casi, per la presentazione del modello 730.

La decisione aziendale è stata comunicata attraverso una comunicazione pubblicata su Echonet che, onestamente, offende l'intelligenza delle colleghe e dei colleghi. Infatti, la "velina" aziendale non ha annunciato con chiarezza la fine del servizio fino ad oggi previsto. Si è preferito, con modalità assolutamente discutibili, definire la cancellazione del servizio gratuito di assistenza fiscale come un semplice e banalissimo cambiamento delle modalità operative. Purtroppo, la realtà delle cose che, in maniera puerile, non si è avuto il garbo di chiamare con il proprio nome e cognome è costituita dal fatto che la banca ha, sic et simpliciter, cassato l'assistenza fiscale e che, senza troppi giri di parole, è stata stipulata una normalissima convenzione che, guarda caso, prevede un costo per i lavoratori.

Pertanto, prendiamo atto con vivo rammarico di un nuovo ulteriore e ingiustificato taglio che le colleghe e i colleghi subiranno. In tal senso, permetteteci questa doverosa segnalazione, invitiamo le colleghe e i colleghi "orfani" della decisione aziendale di rivolgersi ai collaudati e professionali CAF della UIL presenti indistintamente in tutta Italia. Siamo certi che le qualità dei nostri preparati operatori non faranno assolutamente rimpiangere il servizio di assistenza fiscale di BNL e di BPI. Certamente, non possiamo tacere l'unanime "amaro in bocca" che serpeggia tra i colleghi a causa dell'ennesima decisione di una banca che è inspiegabilmente sempre più matrigna nei confronti del suo bistrattato capitale umano.

MAL DI BUDGET...

(segue da pag. 1)

al tempo stesso vede il simbolo del dollaro ruotare vorticoso negli occhi dell'Amministratore Delegato e di tanti "yes-men" che lo circondano) significa che invece di puntare all'eccellenza nel proprio core business, gli operatori economici di qualsivoglia mercato ed a tutti i livelli, puntano al modo più "facile" di fare maggiori guadagni. Come se il denaro fosse l'unico, universalmente riconosciuto, "valore". Tutto viene "misurato" in denaro: successo, capacità competenze, conoscenze, etc. Il denaro non costituisce più un mezzo al servizio della società per lo scambio di beni e servizi bensì ne rappresenta il principale "valore". Ne consegue che ogni altro genere di valutazioni passa in secondo ordine.

Le banche sono bicefale. Al loro interno, ma forse per ovvi motivi d'immagine, troviamo gli alti dirigenti che ci chiedono scienza e coscienza nella consulenza al cliente, dall'altra vi sono i cani da guardia dei budget che pressano le filiali ed i promotori, spesso in modo offensivo o sottilmente minaccioso. Noi bancari possiamo scegliere come vivere il nostro ruolo. Da un lato possono esserci prodotti bancari "etico-compatibili" e quindi, poiché sono il nostro pane, li vendiamo con sano entusiasmo. Dall'altro lato forse possiamo essere chiamati a vendere immondizia finanziaria, ma basta semplicemente non farlo. Le minacce dei superiori sono la palese manifestazione della loro debolezza, in quanto schiacciati dalle esigenze di budget e dalla loro miseria morale, godono nella scienza dell'apparire per scalare le fantasiose vette di una piramide che li usa. Noi bancari di trincea possiamo e dobbiamo dire no all'inganno e forse rendere il mondo un pò migliore. Non si può conciliare nulla, tu devi vendere quello che dice la banca e basta, altrimenti ti rendono la vita talmente difficile che spesso ti portano al licenziamento (se trovi un altro posto visto i tempi) altra cosa buffa e che meno sai di titoli più sei ben accetto in queste posizioni lavorative uno che sa molto di titoli da fastidio perché capisce quello che vende e non va bene.

Attraverso un profondo esame di coscienza di tutte le parti - i commerciali devono rifiutare di vendere prodotti articolati e dubbi - i grandi azionisti delle banche debbano chiedersi se questo sistema tutela veramente il loro investimento nel lungo periodo oppure sono solo tamponamenti nel breve atti a mascherare e coprire errori gravi del management - i manager (yes man) devono guardarsi un pò di più allo specchio e porsi alcune domande sulla propria condotta - i sindacati devono tutelare chi ha il coraggio di opporsi a pressioni a dir poco dittatoriali da parte di alcuni manager - i media e gli organi di controllo devono essere più presenti su queste problematiche - i clienti devono accettare le condizioni di mercato dei tassi e non farsi ammagliare da futuri quanto improbabili guadagni.

Luciano Martignoni

***Nuovo RSA UILCA BNL Milano**

UILCATTIVI - NEWS MAGAZINE della UILCA - BNL/Gruppo BNPP

sito: www.uilcabnl.com - mail: uilcattivi@gmail.com - tel. +39.338.7361500

**REDAZIONE: Giansalvatore Caparra, Giancarmine Caputo, Mario Cogo, Andrea D'Orazio,
Ornella Pisano, Alessandro Roselli, Maurizio Sgarro, Ivan Tripodi (Responsabile)**

E' NECESSARIO UN COSTANTE MONITORAGGIO

di Francesco Molinari

Sono in corso in tutta Italia una miriade di Assemblee sul recente accordo (anzi sui 15 accordi sottoscritti il 22 dicembre scorso) che sancisce la chiusura di una trattativa tra le più complesse nella storia aziendale. Il sentimento prevalente è quello della preoccupazione per un futuro ancora poco chiaro e della consapevolezza che l'intera categoria dei bancari deve affrontare un passaggio epocale. Una preoccupazione, però, che non sfocia in una passiva rassegnazione, ma che, invece, si sostanzia in una forte volontà di attiva partecipazione.

La riorganizzazione aziendale è entrata nel vivo della fase attuativa: nonostante il lungo periodo di incubazione (oltre 9 mesi di progettazione) riscontriamo un elevato tasso di impreparazione soprattutto da parte del management (sia dislocato sul territorio sia in Direzione Generale) che in numerosi casi non è in grado di affrontare con la dovuta serenità e professionalità il cambiamento che coinvolge non solo una astratta struttura organizzativa ma moltissimi colleghi in carne ed ossa che sono e saranno chiamati ad assumere nuovi ruoli e mansioni, affrontando una riconversione professionale con tutte le ansie e preoccupazioni connesse.

Questo processo di cambiamento, in considerazione della complessità e profondità della riorganizzazione, deve essere "gestito e monitorato" sia nei suoi effetti pratici che nei suoi aspetti programmatici. Il Sindacato in tutta la sua articolazione (dai Coordinamenti nazionali alle singole RSA) è impegnato sin da subito in un costante e puntuale monitoraggio, anche attraverso i previsti confronti periodici a livello centrale e territoriale e nelle singole unità produttive, per verificare non solo la puntuale applicazione degli accordi ma anche e soprattutto per salvaguardare i vecchi e nuovi diritti e la dignità di tutti i lavoratori che sono chiamati, con la loro intelligenza, professionalità ed impegno, a traghettare l'azienda verso uno sviluppo equilibrato, compatibile e sostenibile dal punto di vista sociale.

L'intera filiera delle Risorse Umane, al centro ed in periferia, dovrà sovrintendere a tutta la "messa a terra" della riorganizzazione aziendale al fine di prevenire il rischio, purtroppo sempre presente, che qualche pezzo di banca, qualche filiera di business, possa interpretare la ristrutturazione in modo distorto, piegandola a proprio uso e consumo attraverso personalismi che negli ultimi tempi, e non di rado, ci duole dirlo, hanno creato un contesto aziendale non certo idilliaco. È indispensabile che vengano messe in campo azioni concrete mirate a migliorare il clima aziendale che rappresenta un indispensabile presupposto per affrontare con successo le sfide che il futuro ci riserva.

PRESSIONI COMMERCIALI: **ORA BASTA!!!**

(segue da pag. 1)

chiari fino in fondo, nulla hanno a che vedere con le leggi, le normative e, ultimo ma non ultimo, il Protocollo sulle pressioni commerciali firmato, nell'ambito degli accordi sulla riorganizzazione, tra la banca e il Sindacato lo scorso 22 dicembre. Un Protocollo che, è bene rammentarlo, avrà formale decorrenza a partire da giorno 1 febbraio 2017.

Insomma, capi, capetti e minuscoli sottocapi si sono esibiti in un vastissimo e scabroso campionario di nefandezze che ha fortemente impattato sulla scottante materia in questione: infiniti sms, arbitraria costituzione di gruppi su WhatsApp finalizzata alla torchiatura delle persone, innumerevoli telefonate contenenti vere e proprie minacce, martellanti mail inviate con una paurosa cadenza temporale (almeno due ogni ora) nelle quali erano allegati fantasiosi e colorati grafici che, nei fatti, rappresentavano pagelle pubbliche sulle attività individuali dei gestori o dei singoli Dag oppure, nel migliore dei casi, delle rispettive agenzie e....chi più ne ha più ne metta.

Insomma, come si suol dire, la fantasia al potere. Un vergognoso bazar "comunicativo" che, sia con metodi palesemente stupidi che in modi apparentemente (ma solo apparentemente) più furbi, aveva un solo leitmotiv ed un unico refrain: PRATICARE PESANTI PRESSIONI COMMERCIALI. Pertanto, adesso basta!!!

Prendendo per buone le parole del dott. Tarantola espresse nel citato incontro con il Sindacato, crediamo che sia venuto il momento di stroncare sul nascere, senza se e senza ma, queste distorte modalità lavorative.

E' una questione di credibilità della stessa banca e del suo discusso management.

Per quanto ovvio, ribadiamo che ove non dovessero arrivare chiari e tangibili segnali di indispensabile e ferma discontinuità, procederemo, senza ulteriori avvisi o diffide, a denunciare questo modus operandi sia nelle sedi preposte, nessuna esclusa, che attraverso il coinvolgimento diretto della clientela e dell'opinione pubblica.

Non c'è più tempo per le chiacchiere e le parole vuote, è giunto il momento che i vertici aziendali diano risposte concrete, credibili e coerenti con gli accordi firmati con il Sindacato, a partire, appunto, dal Protocollo sulle pressioni commerciali.

Ivan Tripodi

**DIFENDI I TUOI
DIRITTI !!!**

ISCRIVITI ALLA

UILCA

L' A F O R I S M A

***Il "potere" è l'immondizia della storia degli umani e,
anche se siamo soltanto due romantici rottami,
sputeremo il cuore in faccia all'ingiustizia giorno e notte...***

(Francesco Guccini)

dal testo della canzone "Don Chisciotte"

Un Suggerimento per la Lettura

Moni Ovadia

Il coniglio Hitler
e il cilindro del demagogo

Le Onde La nave di Teseo



MONI OVADIA (Plovdiv, 1946) è un brillante attore, drammaturgo, scrittore e compositore.

Nato in Bulgaria, si trasferisce quasi subito in Italia; proviene da una famiglia di discendenza ebraica sefardita.

Il libro di Moni Ovadia "Il coniglio di Hitler e il demagogo" (La nave di Teseo, 2016) è un pamphlet corrosivo contro un mondo in cui il confine tra verità e menzogna è sempre più sottile.

Un libro per riflettere con il sorriso sull'identità del nostro tempo, un'educazione alla pace e all'indipendenza di pensiero. Infatti, come è possibile che il più feroce tiranno e assassino di massa della storia può essersi trasformato in un coniglio? Nessuno probabilmente si sarebbe azzardato a fargli ricoprire tale ruolo in vita.

Perché a qualcuno venisse in mente di fare interpretare al diabolico Führer la parte del coniglio in uno dei giochi di prestigio più classici, doveva fare la sua comparsa sul palcoscenico mediatico un nuovo tipo di demagogo. Un presunto leader che per legittimare le proprie guerre ha bisogno di riattizzare la paura dell'uomo nero, estraendo dal suo cilindro il dittatore nazista. Così il mondo si è popolato di Hitler: ogni dittatore, dittatorello, estremista, fanatico, ma soprattutto ogni nemico dell'olimpico Occidente, diventa Hitler con un gioco di prestigio. Con l'unico scopo di oscurare chiunque creda al valore non negoziabile della pace.

LETTERE E COMMENTI

Chiunque potrà scrivere a UILCATTIVI (uilcattivi@gmail.com)

Le idee, le proposte, i suggerimenti e, perché no, anche le critiche saranno di buon grado pubblicate. Pertanto, inviate alla nostra mail qualsiasi tipo di intervento per rendere questo news-magazine un luogo trasparente di confronto e di discussione al servizio esclusivo delle lavoratrici e dei lavoratori.

Riceviamo e, volentieri, pubblichiamo

Cara Redazione di Uilcattivi, sono una delle tante (troppe) colleghe coinvolte in questa pesante ristrutturazione aziendale. Da oltre otto anni svolgo un ruolo commerciale che eseguo con forte impegno e riconosciuta soddisfazione. Non è una mia astratta convinzione, ma è certificato da fatti concreti. I miei responsabili, che nel tempo si sono succeduti, mi hanno sempre valutato positivamente e negli ultimi anni ho raggiunto ottimi risultati, certificati anche attraverso la vincita di premi per i contest assegnatimi. Questa ristrutturazione, però, mi ha incredibilmente fatto perdere il ruolo! Infatti, il mio portafoglio è stato assegnato ad un altro collega. Non riesco a comprendere quale metodo sia stato utilizzato per giungere a questa discutibile decisione, poiché, francamente, non riesco a trovarne uno oggettivo. Inoltre ritengo offensivo ed intollerabile il modo con cui mi è stata comunicata questa decisione. Tutto è avvenuto nel corso di un incontro assolutamente fortuito con il mio capo, in un corridoio davanti ad altre persone e, come se non bastasse, senza comunicarmi cosa sarei andata a fare.... Pensate che ancora oggi non conosco il mio nuovo ruolo di atterraggio!! Mi chiedo e vi chiedo: ma si gestiscono così le risorse? Non è una vergogna?

(R.V.)

LA REDAZIONE:

Cara R.V., hai ragione da vendere! Sino a quando non si metteranno al centro le persone, la loro dignità, la loro professionalità e le loro legittime aspirazioni non ci sarà nessuna riorganizzazione aziendale in grado di produrre valore aggiunto per le lavoratrici, per i lavoratori e per l'azienda. Ecco perché è assolutamente indispensabile dare forza al Sindacato e alla UILCA che rappresenta l'avanguardia della difesa dei diritti e della dignità di tutte le colleghe e di tutti i colleghi. Non si tratta di facile propaganda, ma è pura realtà. Grazie per averci scritto.

La Vignetta

