

**DIFENDI I TUOI  
DIRITTI!!!**

**ISCRIVITI ALLA  
UILCA**



**ANNO XII N. 125  
APRILE 2023**

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

**NEWS MAGAZINE**

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

**PRESSIONI  
COMMERCIALI?  
NO, GRAZIE!**

Dopo il grande successo delle manifestazioni indette dalla UILCA nell'ambito della campagna nazionale chiamata "CHIUSURA FILIALI? NO, GRAZIE", adesso la UILCA Gruppo BNL ribadisce in maniera forte e veemente BASTA alle pressioni commerciali con un secco: NO, GRAZIE!

Sebbene il 22 dicembre 2016 in BNL sia stato siglato, tra azienda e Organizzazioni Sindacali, il protocollo contro le pressioni commerciali, questo tema è ancora pesantemente all'ordine del giorno.

Nonostante gli incontri della specifica Commissione sulle pressioni commerciali, nel tempo, abbiano cercato di governare questi comportamenti che impattano violentemente sulla vita lavorativa di tutte le colleghe e di tutti i colleghi, non ultimo quello del 7 dicembre scorso, la banca tramite i propri manager continua a non ottemperare all'impegno

**(...segue a pag. 2)**

# **SOS: IN BNL LA RETE SCOPPIA**

**di Ivan Tripodi**

La "splendida e moderna" BNL, la cosiddetta banca per un mondo che cambia, a furia di utilizzare questo slang nel suo martellante, quanto inutile, spot pubblicitario ha patito un regressivo processo di confusione aziendale, al punto tale che il cambiamento, ovviamente in peggio, ha solamente e pesantemente riguardato sé stessa. Infatti, basta fare un giro in tutte le filiali del Paese, nessuna esclusa, e confrontarsi con le lavoratrici e i lavoratori per comprendere il clima caratterizzato da un pauroso livello di sfiducia e frustrazione, degrado e delusione che alberga, uniformemente e ogni giorno in sensibile aumento, in BNL. Un degrado scientemente voluto che sta riducendo la BNL ad un'azienda di credito impalpabile e totalmente cassata dai circuiti economici dei territori. Ripetiamo, basta recarsi nelle filiali e parlare con le persone: una pratica ormai sconosciuta e assente dal "vademecum" comportamentale e dal modus operandi dei sedicenti manager della BNL. Purtroppo, ormai da molto tempo, i capi e capetti aziendali sono degli ologrammi poiché non si fanno vedere e la loro attività lavorativa si esplica solo ed esclusivamente attraverso la visione dello schermo del pc per consultare in maniera ossessivo-compulsiva alcune migliaia di volte al giorno (proprio così...sigh!?) i dati relativi alla produzione, alle vendite e ai risultati delle singole filiali e dei singoli colleghi. Le uniche azioni legate a questa patetica consultazione di numeri, schermate e fogli excel è la conseguente telefonata infarcita di indegne minacce ad personam o la convocazione di una riunione su Teams per fustigare, ingiuriare e lapidare colleghe e colleghi che sono costretti a subire questi comportamenti indecenti e fuori da ogni norma. Adesso è venuto il momento di dire basta, le persone, quelle stesse persone che secondo l'Amministratore Delegato dovevano essere al centro del pianeta BNL, non ce la fanno più e sono giunte al capolinea. La Rete sta scoppiando perché non ci sono assunzioni, non vi è stato il naturale turn-over dopo i tanti pensionamenti, tantomeno vi è stato l'indispensabile ricambio a seguito della miriade di dimissioni causate, sic et simpliciter, dal malessere causato dal lavoro in BNL. In questo scenario comatoso che richiederebbe una seria e profonda riflessione da parte dei vertici aziendali, la ricetta partorita da questi cervelloni è stata una sola e, incredibilmente, si chiama "aumento delle pressioni commerciali". Una pratica odiosa che respingiamo e che denunceremo a tutti i livelli confortati da mail e documenti che per la loro indecenza appartengono al Medioevo. Pertanto, alziamo la testa e diciamo basta.



## **IL PUNGIGLIONE**

*La Rete di BNL è ormai ridotta ad un colabrodo: non funziona nulla, mancano i punti di riferimento pronti a dare l'esempio e a sporcarsi le mani e, ancora, le colleghe e i colleghi sono costretti a vivere alla giornata in balia delle indicazioni, spesso contraddittorie rispetto a quanto disposto il giorno precedente, che giungono dalla DG e dai 5 Territori. Una realtà kafkiana che supera anche la peggiore immaginazione. Per non parlare del Direct, nel quale i lavoratori sono costretti ad operare privi di garanzie e di chiarezza operativa, nonché senza l'ausilio delle necessarie procedure informatiche. Pertanto, la clientela, considerata solo ed esclusivamente un bacino per vendere prodotti e piazzare polizze, è sempre più disorientata e stanca di non ricevere un modello di servizio degno di tal nome. La misura è colma ed è doveroso denunciare pubblicamente uno stato di cose nefasto, inaccettabile e che offende la dignità lavorativa di tutte le colleghe e di tutti i colleghi.*

## **PRESSIONI COMMERCIALI?**

### **NO, GRAZIE !**

(segue da pag. 1)



Nonostante gli incontri della specifica Commissione sulle pressioni commerciali, nel tempo, abbiamo cercato di governare questi comportamenti che impattano violentemente sulla vita lavorativa di tutte le colleghe e di tutti i colleghi, non ultimo quello del 7 dicembre scorso, la banca tra-mite i propri manager continua a non ottemperare all'impegno

siglato facendo passare le pressioni per animazione commerciale. Nel prossimo incontro in corso di calendarizzazione, ci è stato chiesto, ancora una volta, di portare casi specifici.

SIAMO PRONTI, continuiamo a raccogliere materiale su tutto il territorio nazionale che non lascia spazio ad interpretazioni e che inchioda l'azienda ad assumere iniziative concrete e credibili.

La sfida la lanciamo nella piena consapevolezza della giustezza della nostra posizione confortata dal grido d'allarme quotidiano che giunge dalla Rete e dai Territori.

E' per questo motivo che diciamo BASTA alle decine e decine di mail che, spesso e volentieri, in poche ore, intasano la posta dei colleghi, BASTA alla continua rilevazione della produzione, BASTA ai monitoraggi delle agende dei colleghi, con nomi e cognomi a confronto sul numero degli appuntamenti fissati e da evitare, BASTA con i Teams settimanali con i responsabili della protezione in cui le lavoratrici ed i lavoratori vengono minacciati e messi alla "gogna" per non aver fissato abbastanza appuntamenti per le polizze, facendoli sentire inadeguati se il numero degli incontri fissati non è congruo e chiedendogli di giustificare il motivo per il quale mancano gli appuntamenti.

Ed ancora BASTA ricevere mail dove la parola magica "METODO" è diventata il must di quest'anno, paragonando il lavoro in più occasioni come un trailer o la migliore serie tv del 2023 che sfocia nel miglior incasso al botteghino e nei migliori cinema con pellicole da Oscar...

Ma come si può pensare veramente che tale METODO sia efficace?

Forse è arrivato il momento che sia la banca a cambiare METODO, non certamente le lavoratrici e i lavoratori che tutti i giorni con serietà, responsabilità e metodo portano avanti questa azienda che fa acqua da tutte le parti.

**UILCATTIVI - NEWS MAGAZINE della UILCA - BNL/Gruppo BNPP**  
sito: [www.uilcabnl.com](http://www.uilcabnl.com) - mail: [uilcattivi@hotmail.com](mailto:uilcattivi@hotmail.com) - tel. +39.338.7361500

**REDAZIONE:** Giansalvatore Caparra, Giancarmine Caputo, Mario Cogo, Ornella Pisano, Alessandro Roselli, Ivan Tripodi (Responsabile)

# **AGENZIA, AGENZIA...CHE NOSTALGIA!!!**

*di Massimo Pezzullo*



Sempre più spesso ci capita di entrare in agenzia, sentirsi soli e smarriti dai continui cambiamenti operativi, senza un adeguata accoglienza. Questo, purtroppo, è quello che accade ormai da lungo tempo ai clienti delle nostre agenzie in BNL.

Una drastica riduzione degli organici in rete, consolidata nel tempo, ha portato malcontento da parte della clientela e stress ed esasperazione del personale addetto.

Tutto questo è avvenuto e continua ad avvenire ogni giorno con il rammarico di tutti tranne che dell'Azienda stessa.

Non è stato neanche riconosciuto un plauso al personale addetto per lo sforzo lavorativo durante la pandemia, pur essendo riusciti sempre a garantire l'operatività ed a gestire l'emergenza con grande responsabilità e affrontando anche i rischi personali.

Esclusivamente grazie all'impegno del Sindacato, l'Azienda ha elargito finalmente ai colleghi della rete un simbolico riconoscimento.

Dopodiché la banca ha proseguito con la linea dei tagli e delle riduzioni, nonché con un progressivo piano di chiusure di numerose filiali sul territorio italiano, con il conseguente riposizionamento dei lavoratori che comporterà l'ennesimo sulla propria vita personale.

In uno degli ultimi incontri con i vertici aziendali ci è stato comunicato che al momento non è loro intenzione assumere nuovo personale neanche per sostituire i colleghi dimissionari, tenuto conto che questi ultimi sono numericamente in forte ascesa.

A questo punto la domanda da porci è la seguente: quanto ancora potrà reggere tutta la struttura con i carichi di lavoro sempre più gravosi e con le costanti pressioni commerciali? Sta arrivando la stagione estiva con i relativi piani ferie da espletare e, non assumendo più personale stagionale, hanno pensato bene di chiudere a turno determinate agenzie periferiche.

Questo Business Management sta sempre più dimostrando di percorrere una strada strategica astratta e molto lontana da quella improntata alla realtà.

**DIFENDI I TUOI  
DIRITTI!!!**

ISCRIVITI ALLA

**UILCA**

**L'AFORISMA**

***La semplicità è compagna della verità  
come la modestia è del sapere.***

***(Francesco De Sanctis)***



*Un Saggio per la Letteratura*

Gianfranco Viesti

RIUSCIRÀ IL PNRR  
A RILANCIARE  
L'ITALIA?



Saggine



**GIANFRANCO VIESTI** (Bari - 1958) è un brillante economista. E' docente di Economia applicata all'Università di Bari ed è direttore dell'Istituto di ricerche Cerperm.

Partendo dall'assunto che, a due anni di distanza dalla sua formulazione, il Piano nazionale di ripresa e resilienza, da molti definito come un nuovo Piano Marshall, sta ridisegnando le politiche pubbliche in Italia, nel libro "Riuscirà il PNRR a rilanciare l'Italia?" (Donzelli Editore, 2023) l'autore sostiene che «un paese non si rilancia con una lista di riforme e di investimenti scritta da tecnici, anche se di grande qualità; ma solo attraverso una visione politica del suo futuro. L'Italia potrà trasformarsi grazie a grandi scelte sul suo modello di sviluppo, sulle modalità di intervento pubblico, sulle politiche per ridurre le grandissime disuguaglianze generazionali, di genere e territoriali che rischiano di persistere indefinitamente. Il Pnrr può rappresentare una tappa molto importante, ma senza queste scelte non può produrre un cambiamento decisivo».

### LETTERE E COMMENTI

Chiunque potrà scrivere a UILCATTIVI ([uilcattivi@hotmail.com](mailto:uilcattivi@hotmail.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.



Per una  
**nuova**  
**stagione**  
del **lavoro**  
e dei **diritti**



**6** BOLOGNA  
maggio  
2023

**13** MILANO  
maggio  
2023

**20** NAPOLI  
maggio  
2023

**UILCATTIVI**  
**HA CAMBIATO MAIL,**  
**IL NUOVO INDIRIZZO E':**  
**[uilcattivi@hotmail.com](mailto:uilcattivi@hotmail.com)**

*La Vignetta*

**Perquisizione a Parigi di BNP Paribas**

**STA ARRIVANDO  
LA FINANZA**

