

PROSPETTIVA



Periodico a cura del Coordinamento FISAC del Gruppo BNL n.2 dicembre 2015

L'anno è finito è tempo di bilanci

Dove sono finite le promesse, la rottamazione della vecchia politica e dei vecchi politici? Il pil doveva crescere dell'1%, poi dello 0,9 poi dell'0,8 e ora pare sia dello 0,7%... I consumi dovevano ripartire e i posti di lavoro aumentare. Mentre gli stipendi e le buone uscite dei manager pubblici e privati restano invariati, così come le pensioni davvero d'oro, come quella di Amato da 30.000 euro al mese, resta invariata anche l'evasione dei grandi ricchi, che poi vengono ogni volta scudati o condonati, la ricchezza si concentra nelle mani dei soliti pochi noti, i sacrifici e le difficoltà invece scendono come la pioggia sulla famiglia dei lavoratori e di quelli che il lavoro lo hanno perso o non lo hanno mai avuto. Il maestro è cambiato ma la musica è sempre la stessa. Ma in verità c'è qualcosa che cresce in questo Paese: la sfiducia che le cose possano e debbano cambiare. x.

FATTA LA LEGGE TROVIAMO L'INGANNO

Non possiamo, in questo particolare momento, esimerci dal fare alcune riflessioni (non certamente conclusioni) sulla recente questione dei risparmiatori traditi (c'è chi dice truffati) dal mancato rimborso delle famigerate obbligazioni subordinate.

Non è nostro compito, né volontà, esprimere giudizi sommari, piuttosto che ordinare metaforiche fucilazioni o, come spesso capita, affermare delle verità assolute. Proviamo solo a "osservare", da più angolazioni.

Tecnicamente le subordinate sono quelle obbligazioni che "subordinano" il loro rimborso, in caso di fallimento o dissesto, alla soddisfazione di altri creditori, primi fra tutti i possessori di obbligazioni senior. Tradotto: se le cose mi vanno male ti restituisco i soldi in coda agli altri creditori o, peggio, non ti restituisco niente. . Ed è quello che sta avvenendo ai clienti delle famose quattro Banche finite sotto le macerie.

La domanda principe di questi giorni è clamorosamente retorica: DI CHI E' LA COLPA?

Perché retorica (cioè senza risposta)? Perché da Ustica in poi, e forse anche prima, noi siamo il paese del fumo colorato, delle sentenze mai scritte, dello scaricabarile istituzionalizzato, del prima o poi la gente dimentica.

La seconda domanda altrettanto retorica: COME POSSIAMO EVITARE CHE SUCCEDA ANCORA?

E qui casca un altro asino: l'asino dei proclami, dell'aumento delle pene (?!), l'asino di nuove leggi che verranno nuovamente disapplicate, l'asino delle ricette miracolose.

Quattro i soggetti in campo, ognuno dei quali con una freccia infilata nel petto: i banchieri e i loro consigli di amministrazione; i bancari che hanno venduto il prodotto, gli istituti di vigilanza e pure gli stessi risparmiatori.

Andiamo con ordine.



segue dalla 1 pag

Hanno fatto prevalere l'idea che ognuno ha i suoi problemi e deve risolverli da solo. Così stanno svuotando e tagliando la sanità pubblica, la scuola, i servizi, facendo passare tutto questo come inevitabile portato della crisi

Ma se i soldi per lo stato sociale non ci sono, come mai lo stato spende ogni giorno 80 milioni di euro in armi, missioni e spese militari? Sono davvero più importanti queste spese che la soluzione del problema degli esodati, il reddito di cittadinanza o la costruzione di nuove scuole e nuovi ospedali? Facciamo solo un conticino piccolo: 80 milioni di euro al giorno (fonte Sipri) potrebbero significare l'equivalente di una buona paga giornaliera per 800.000 disoccupati! Salari per posti di lavoro veri....

Ricordate? le tante bugie sulle guerre umanitarie, l'ipocrisia delle lacrime di un solo giorno sul bambino siriano annegato, dimenticando che ce ne sono altri 700, al momento.

Cosa ci riserverà l'anno che verrà se queste sono le premesse è facilmente ipotizzabile, non basteranno certo gli auguri che immancabilmente in questi giorni ci scambieremo e certo non potremo sperare nella benevolenza di Babbo Natale, perché ormai è cosa accertata Babbo Natale non esiste, ma esistiamo noi e la voglia di ricominciare a credere che insieme si può ed è giusto provarci e riprovarci ancora.

BUON 2016 a tutti o quasi...

Le Banche. Da decenni additate come voraci sfruttatori del mercato. Spesso a sproposito. Ma è fuori discussione che, rispetto a vent'anni fa, i ridotti margini di intermediazione hanno trasformato gli obiettivi reddituali del sistema, trasferendoli verso una sempre più incisiva azione commerciale indirizzata al collocamento di prodotti ad alta redditività. E tutto ciò, a cascata, si traduce in pressioni commerciali sempre più spinte, a volte purtroppo esasperate. In alcuni casi al limite della legalità.

Verissimo che non va fatto di ogni erba un fascio, che BNL fa parte di quegli Istituti con un' accertata solidità economico-patrimoniale e con una particolare attenzione (minuziosamente imposta da BNP) alle regole e alle norme, ma tutto ciò non è spesso sufficiente a causa di un'altra chiave di lettura.

Qui entrano in campo gli altri tre soggetti di cui sopra che, con tutti i loro diritti/doveri, sono e devono esser legati da un filo comune: la CONSAPEVOLEZZA.

Consapevole dev'essere l'organismo di vigilanza: il mercato è aperto e allo stesso tempo esageratamente avido e aggressivo, spesso il fine giustifica i mezzi e le norme sono trattate in maniera aleatoria, come si fa col codice della strada.

Consapevole non può non essere l'utente del servizio finanziario, il cliente. Il legame rischio/rendimento è nozione acquisita ormai da tutti. La domanda sul perché un investimento renda tre volte un titolo di stato non può più essere elusa da alcun soggetto capace di intendere e di volere. La casalinga di Voghera si chiede, girando per il mercato, perché quelle stesse mele costano meno della metà rispetto agli altri fruttivendoli?

E, infine, la consapevolezza deve guidare l'azione di ogni collega impiegato nella proposizione di prodotti finanziari. Con più sfaccettature però: conoscere l'oggetto della vendita e le relative norme comportamentali (sarebbe da aprire un capitolo a parte sui limiti e le carenze formative), conoscere il reale rischio legato ad un investimento e adattarlo al cliente e, cosa più importante, poter scegliere di non vendere.

Si proprio così, scegliere di non vendere. Perché spesso è difficile, molto difficile. E quando i colleghi allo sportello sono criminalizzati (Paola Perego a Domenica IN ha parlato letteralmente di "comportamenti criminali" dei venditori?!?) perché attratti da faraonici premi in denaro o altro (ma mi faccia il piacere.. direbbe Totò), spesso ci si dimentica che il fiato sul collo non è polvere d'oro ma, in molti casi, è costituito da minacce, vessazioni e chi più ne ha più ne metta.

La solidarietà è piena e incondizionata verso quei colleghi oggi sotto la gogna, ma è piena anche verso quei cittadini, spesso lavoratori e lavoratrici come lo siamo noi, che rischiano di veder dissipare i risparmi di una vita a causa di un sistema da riformare.

Il tema delle cosiddette pressioni commerciali è più vivo che mai (è stato punto cardine del primo incontro con nuovo Amministratore Delegato), e la Fisac-Cgil in questo campo, come su tutto ciò che concerne i fondamentali valori etici, non smetterà di far sentire la sua voce.

Ma questo è uno dei temi che per trovare soluzione, oltre a regole sancite, ha bisogno del contributo individuale di ognuno di noi. Non è semplice, ma è dovere di tutti, indistintamente dal ruolo, lavorare in questa direzione.



LA LEGGE E' UGUALE PER TUTTI!

Giudice: "Cancelliere...Si dia inizio al dibattimento.
Cancelliere: "Sig. Mario Rossi contro la BNL Agenzia di Brandemazza per mancata applicazione del l'art.2 della Decreto Legge 24 gennaio 2015, n. 3, relativo ai tempi di trasferimento del proprio conto corrente verso altro Istituto."
Giudice: "Chiamate la parte lesa."
Cliente: "Signor Giudice, in data due maggio ho consegnato al mio Gestore la richiesta di estinzione del conto per cambio banca, dopo undici mesi circa è ancora tutto fermo. Chiedo di essere risarcito come prevede la legge. Lo faccio per principio. Ho i miei diritti.. io"
Giudice: (ma questo ha altro da fare nella vita?)"Procediamo. Si chiami il gestore!"
Gestore: "Io.. a dire il vero ho raccolto la richiesta, ma il mio Direttore era in ferie per quattro settimane e, siccome la deve vistare, ho aspettato il suo rientro."
Giudice: "Venga il Direttore!"
Direttore: "..ehm. Effettivamente l'ho trovata sul tavolo al rientro. Ma... avevo cento cose da fare prima.. Il lunedì successivo.. o quello dopo.. o dopo ancora.. non ricordo.. l'ho mandata, come previsto, al mio Capoaerea."
Giudice: "Capoaerea..."
Capoaerea: "Fatto tutto velocemente! Più o meno.. Solo un paio di telefonate per capire e.. sa com'è... per fare attenzione. A dire il vero ero talmente incazzato che non volevo firmarla... Retention la chiamiamo noi. Credo, dopo qualche giorno.. o una settimana...forse... di aver rimandato la carta al Gestore"
Giudice: "Richiamiamo il Gestore per favore..."
Gestore: "L'ho imbustata subito! E con la procedura Walkin on the moon like a rocket l'ho trasmessa all'Apac dev-chiud-cont-sub di Milano"
Giudice: "Il sig. Apac ecc.. al banco dei testimoni grazie..."
Addetto Apac: "L'ufficio Apac dev-chiud-cont-sub riceve 180 richieste al giorno e siamo in due. Pensi che uno ora è a casa con la gamba in gesso. Lo sostituisce l'idraulico della Direzione. E' in distacco...
Ho preso in mano la pratica per asfissa, dopo la sedicesima mail di sollecito del Gestore. Il problema è che... era scritto 2 maggio '15 anziché 2 maggio 2015 come previsto dalla inviolabile normativa interna. Non potevo assolutamente accettarla così com'era. L'idraulico l'ha rimandata al gestore con la procedura Walkin on the moon like a rocket il ritorno.
Giudice: ".....gestore!"
Gestore: "...sig. Giudice.. non è colpa mia.. la procedura di spedizione è nuova e in fase di implementazione. Credo che... così mi hanno detto... la pratica sia finita a... Istanbul. Ma sono riuscito a farmela recapitare. Peccato che, nel frattempo, siano passate altre otto settimane. Tra l'altro ho perso anche tempo per ripulirla da unto da Kebab. Per il resto ho dovuto chiamare il cliente (non potevo correggere la data) ma lui....
Giudice: "ALT! Fermatevi. Fermi tutti. NON NE POSSO PIU'! La parola alla giuria..
Giuria: "Non ho parole..."



Come avrete avuto modo di leggere dall'ultimo comunicato dei coordinamenti nazionali, il giorno 18 dicembre si è tenuto l'incontro tra i sindacati e il nuovo AD dr.Andrea Munari, erano presenti il Presidente Luigi Abete, il capo del personale la dott.ssa Floriana Dupla, il capo dell'ufficio relazioni industriali dr.Roberto Quinale e il chief operating officer dr. Gianfilippo Pandolfini . Il portavoce della delegazione sindacale il nostro segretario generale Alfonso Airaghi ha ribadito con forza temi condivisi unanimemente e che sono sempre stati patrimonio del sindacato in BNL ,l'attenzione sugli appalti, la denuncia sul coinvolgimento crescente della nostra azienda nel mercato delle armi, le pressioni commerciali, sono argomenti che hanno visto e vedranno il sindacato sempre più attento. In premessa è stato ribadito la non disponibilità del sindacato a proseguire in una politica di riduzione del personale quale unica leva per operare una riduzione dei costi che vanno ricercati in un proliferarsi di consulenze esterne che molto costano e poco valore aggiungono all'azienda. Il fondo del barile è stato già raschiato e su alcuni uffici in modo irresponsabile. L'attenzione e gli impegni assunti su alcuni dei citati temi dal dr.Munari, sono apparsi sinceri, e con le dovute cautele ben augurali per una nuova stagione per BNL.

- **Apprendiamo mentre andiamo in stampa che i lavoratori precari dell'ufficio mutui di Napoli ,pare abbiano finalmente ricevuto una comunicazione ufficiale che vedrà, purtroppo, per 4 di loro, lavoratori (interinali) al momento, chiudersi le porte e la speranza di continuare a lavorare per BPI,.Quali siano stati i criteri di selezione, come al solito poco trasparenti, in contrasto sia alle naturali aspettative dei lavoratori anche da quelle dei responsabili degli uffici., non ci è dato sapere. dei 12 TD 4 sono stati stabilizzati ma 1 solo resta a Napoli,4 prorogati a 3mesi e 4 a 12mesi ,di cui 1 figlio di dipendente deceduto.**

in bpi c'è un sacco di gente che rifa
sempre gli stessi progetti....ma



basta dargli un nome inglese e sembra
nuovo di zecca

Si è conclusa la trattativa per l'ultima procedura di ristrutturazione di BNL BPI. Gli interventi, in sintesi, per quanto riguarda BPI saranno: l'immane semplificazione e automazione dei processi; il progetto assistenza commerciale; il rafforzamento della polivalenza; l'estensione degli orari per alcuni servizi.

Due siti in particolare (Firenze e Napoli) saranno interessati dalla ristrutturazione. A Napoli si prevede un dimensionamento (alias riduzione) dell'organico APAC MFI. A Firenze una diversa dislocazione delle sedi ed il distacco di circa 19 colleghi, attualmente in APAC, al CRC di Prato.

Ci sforziamo di pensare che progetti come il potenziamento dell'Assistenza commerciale o la polivalenza (se fatta con formazione e tempi certi), possano essere revisioni organizzative utili a rendere la nostra Azienda più competitiva.

Ma le scelte organizzative su NA e FI appaiono difficilmente comprensibili. Vediamo di capire perché.

Al compimento del primo anno di vita il Consorzio non ha ancora una sua identità definita, e i colleghi, passati dalle diverse società del Gruppo a BPI, pur digerendo con difficoltà il passaggio alla Newco, continuano a svolgere le loro mansioni con impegno e collaborazione riconosciute.

Il Gruppo, d'altra parte, non rinuncia a confermare la bontà delle scelte e il riconoscimento delle professionalità: BPI nasce per offrire servizi specializzati e di eccellenza attraverso il valore unico delle competenze dei collaboratori della Società (cit. BPI/Echonet).

Allora ci chiediamo: perché un anno fa si è deciso di esternalizzare parte del lavoro dell'APAC FP di Firenze creando le premesse per l'esubero di 19 colleghi "competenti" da destinare ad attività un po' meno "di eccellenza"? E perché a Napoli, nelle previsioni di un adeguamento della forza lavoro impiegata nella gestione del processo mutui, si preferisce rinunciare ai giovani tempi determinati, sui quali si era fatto un investimento, trasferendo lavorazioni a Società di servizi esterne (si può fare?) fuori da BPI?

Non sono domande, come si usa dire, retoriche. Sono questioni aperte sul tavolo e saranno oggetto di verifica anche nel prossimo incontro di gennaio con l'Amministratore Delegato.

La FISAC BPI è convinta che sia indispensabile un confronto tra Sindacato e Azienda su quelle che saranno le prospettive future e sulle scelte strategiche che si vorranno intraprendere. Tutto ciò in un quadro di relazioni aperte e concrete che non possono prescindere dai fondamentali principi di salvaguardia dei diritti, ma anche del rispetto delle condizioni e della dignità delle lavoratrici e dei lavoratori.

GLI ESAMI NON FINISCONO MAI!

Tra le sorprese di fine d'anno i nostri colleghi direttori di agenzia e i loro vice, ma anche noi come sindacato, ci siamo trovati di fronte a questo "nuovo" progetto denominato FARò.

Parliamo di sorpresa perché in nessuna sede prima, sia di tipo sindacale che nelle ormai frequenti riunioni di staff, mai nessuno aveva inteso non dico condividere ma almeno informare le persone coinvolte e i loro rappresentanti.

Non abbiamo nessuna notizia né ufficiale né ufficiosa circa le finalità del progetto nonché sui metodi, sui modi di coinvolgere le persone interessate. A prima vista non possiamo che esprimere tutte le nostre perplessità e sottolineare le palesi contraddizioni con altri strumenti che normalmente vengono utilizzati nell'ambito di tutto il gruppo BNP e sui quali spesso si suona la grancassa.

Come si concilia, a solo titolo di esempio, un progetto siffatto in cui le persone vengono sottoposte ad un esame o più esami di verifica della loro idoneità al ruolo che magari ricoprono da lunghi anni, con il sistema "DIALOGO" legato alla valutazione professionale?

Insomma si passa dal direttore "padrone di casa" a suo tempo enunciato dalla nuova proprietà della banca al "direttore imprenditore".

Solo soffermandoci su questa definizione di direttore imprenditore si potrebbero fare grandi riflessioni ove si pensi che "Un imprenditore è una persona che istituisce e/o gestisce, in tutto o in parte assieme ad altri soci imprenditori, un'attività economica d'impresa assumendosi il cosiddetto rischio d'impresa".

Al di là delle roboanti parole trovate evidentemente da consulenti di marketing e comunicazione solo interessati a vendere il loro prodotto, le implicazioni potrebbero essere veramente molteplici.

Noi vogliamo invece stare con i piedi per terra. Ci accontenteremmo di avere colleghi professionalmente preparati e, visti i tempi che corrono e gli accadimenti quotidiani che ci circondano questo già di per se ci metterebbe al riparo da incidenti operativi pericolosissimi. Ci accontenteremmo anche di avere colleghi resilienti alle pressioni di manager sempre più spregiudicati. Saremmo contenti di avere direttori in grado di assicurare la vivibilità minima all'interno delle agenzie dove ormai manca tutto dalla carta ai toner e ai più banali strumenti di lavoro.

Come sindacati riteniamo di avere tutto il diritto di conoscere nei dettagli i termini e le finalità del progetto e di esprimere nelle sedi deputate le nostre considerazioni libere da pregiudizi ma che sono ben ancorate alla realtà quotidiana che ognuno di noi vive.

Ai colleghi Direttori e vice direttori vogliamo testimoniare tutta la nostra vicinanza e la nostra solidarietà di fronte ad atti così improvvisati e che se non ben motivati rischiano di ingenerare malintesi e ritorcersi contro l'organizzazione aziendale.

Questo è uno dei compiti del sindacato, e noi come FISAC CGIL BNL intendiamo esercitare sino in fondo.