



**UIL CREDITO, ESATTORIE E ASSICURAZIONI**

Aderente a Union Network International - UNI

**UILCA Cassa di Risparmio di Venezia**

**Segreteria di Coordinamento**

Venezia, Giugno 2012

**AGLI ISCRITTI UILCA  
CASSA DI RISPARMIO DI VENEZIA**

### FACCIAMO IL PUNTO

Forse in questo momento dobbiamo fare qualche riflessione ed una sintesi sulla situazione aziendale.

#### ESODI:

L'azienda ha voluto procedere, pur sapendo che esistevano problemi. Ha consegnato le lettere per l'accesso al fondo, per poi bloccare le uscite la settimana successiva !!

#### ORARI:

Unica azienda ad attuare una forzatura sugli orari basata sul vecchio contratto.

- Pressapochismo organizzativo per l'apertura in orari extrastandard senza organici sufficienti.
- Discriminazione tra dipendenti, quelli delle sedi avrebbero un orario diverso da tutti gli altri.
- Elusione del principio di volontarietà, riducendo il tutto ad un invito ad organizzarsi da soli, in alternativa ad una scelta coercitiva dell'azienda.
- Nessun colloquio individuale e ricerca di soluzioni condivise.

#### VAP OPZIONE E CONTO SOCIALE:

Tardive e penalizzanti tempistiche per risposte e chiarimenti relativi ai dubbi pratici.

- Prima apertura del desk gli ultimi giorni di maggio.
- Risposte ancora da dare malgrado la prima scadenza utile per l'opzione sia già chiusa il 1 giugno.

A domande pratiche e dirette IntesaSanpaolo rimanda le risposte all'assistenza del desk, con il quale l'unico canale di comunicazione è l'intranet, che spesso ci lascia in attesa di soluzioni; attesa in questo caso penalizzante.

#### IL TOP MANAGER DI INTESASANPAOLO SI AUMENTA LO STIPENDIO + 330 MILA EURO ALL'ANNO PER CUCCHIANI:

La crisi a qualcuno piace o almeno non dispiace visto che la vive così bene.

#### PROGETTI PER IL FUTURO:

L'azienda già pensa a come tagliare i percorsi professionali, ampliare la mobilità e diminuirne i costi, sfruttare gli assistenti alla clientela come gestori ma senza riconoscerne il ruolo. Si prepara a colpire i dipendenti con tagli di ferie e di giornate lavorative, contratti di solidarietà, cassa integrazione, contemporaneamente aumenta i premi ai suoi manager.

Il clima è pesante le minacce frequenti. Inoltre annuncia la chiusura di 1000 filiali ed ha in progetto di riaprire uno stato di crisi per il costo del lavoro se non si procede con gli esodi.

#### CLIMA:

Nelle filiali si richiedono sempre più spesso prestazioni al limite del lecito e dell'orario.

Pressioni commerciali sempre presenti con richieste di report personali giustificati da false necessità di conoscere a che punto siamo. Ridicolo! ABC è uno strumento d'eccellenza nel controllo a distanza sulle vendite e sull'attività lavorativa dei singoli dipendenti. Ribadiamo quindi che non è giustificato né giustificabile il comportamento quotidianamente messo in atto nelle filiali dove la richiesta del venduto è un evento ormai tristemente consolidato. Questo solo per mettere il collega nella condizione di giustificare il proprio operato. Si tratta di una vessazione che ha l'evidente ed unico obiettivo di esercitare una pressione commerciale sul dipendente.

Largo Mattioli, 3 – 20121 MILANO  
tel. 02 87943419 - 02 87942579  
fax 02 87942580

Via Goito, 2 – 10125 Torino  
tel. 011 6694884  
fax 011 6695008

via Pietro Brembo, 2 – 30172 Venezia Mestre  
tel. 041-2905392 041-2905311  
fax 041-5315219

e-mail: [intesasanpaolo@uilca.it](mailto:intesasanpaolo@uilca.it) - [uilca.venezia@uilca.it](mailto:uilca.venezia@uilca.it)

web: [www.uilcais.it](http://www.uilcais.it)

Capi mercato ed il D.G., i primi nelle filiali, il secondo nelle riunioni con i gestori, minacciano licenziamenti se non si vende di tutto e di più e senza tener troppo conto dell'esigenze del cliente, altrimenti tutti a casa. **MAGARI LORO PER PRIMI.** Con l'evidente volontà di trasmettere un clima di dubbio, instabilità, incertezza e paura, adatto a spingere il dipendente verso il superamento dell'etica di vendita.

Riunioni nelle filiali a fine turno antimeridiano che sconfinano irrimediabilmente nell'ora di pausa pranzo, riunioni vere e proprie organizzate con inizio alle 14.00 in piena pausa (iniziativa "Insieme per crescere") con l'invito ai direttori di sensibilizzare i colleghi alla partecipazione. Gestori personal "invitati" con mail nelle quali si pretende una risposta alla partecipazione. Con che coraggio?

Ovviamene l'unica risposta corretta è NO a meno che non si voglia lavorare gratis oltre orario senza recupero né come straordinari né come permesso. Purtroppo il singolo in queste condizioni ha problemi ad esporsi con l'azienda e contro la sua reale volontà la risposta diventa spesso affermativa, ma non libera.

#### **SISTEMI DI VENDITA:**

Tristemente sempre uguali, sempre quelli. Necessitano il supporto di un risultato positivo per giustificare il costo di creazione e gestione. Servono per spiegare l'esistenza di una determinata struttura di mercati e capi mercato. Sono spesso il mezzo e la scusa per imporre pressioni commerciali tramite l'utilizzo di un sistema di contatto/vendita obbligatorio anziché d'aiuto. Arrivando ad esitare il successo del contatto post raggiungimento della vendita reattiva pur di dimostrare la qualità del metodo.

#### **FARE LA BANCA:**

Mentre la pensione si fa' sempre più lontana e più bassa a causa dei coefficienti per il calcolo basati su un PIL ormai fermo, mentre il sistema economico boccheggia, noi non sosteniamo l'economia reale come dovrebbe fare chi raccoglie i risparmi per poi finanziare l'impresa ed il privato. La "banca" al solito si concentra sulle vendite di prodotti casalinghi e di speculazione e pone in atto un'attività solo residuale di finanziamento. Inoltre si crea riserve acquisendole dalla banca centrale a tassi agevolati che investe in titoli di stato negando il credito al mondo del lavoro, **QUELLO VERO** che produce occupazione, beni e servizi.

#### **FARE IL BANCARIO:**

La figura del bancario è vittima della burocrazia sempre più asfissiante fatta di antiriciclaggio, MiFID, contratti di decine di pagine da stampare, controlli sui cattivi pagatori, controlli su black list, controlli su persone politicamente esposte, quantità inammissibile di circolari da leggere e da capire, ultime notizie, notizie in ABC, notizie help desk, mail sui prodotti da vendere e clienti da contattare, attività di controllo e recupero crediti sugli incagli e piani d azione etc etc. Il bancario di oggi è costretto a recitare un copione prestabilito con proposte prestabilite, su prodotti standard ed a consegnare e far firmare moduli obbligatori pieni di domande anch'esse standard. Esegue programmi guidati che non richiedono professionalità ma piuttosto capacità manuali di rapida digitazione, anziché di consulenza e di ragionamento sui bisogni del cliente. Percorre la strada imposta dall' istituto di credito che vuole la sostituzione di un venditore preparato e professionale con venditori spersonalizzati e facilmente sostituibili adatti al mondo del credito di oggi, per una banca che non fa banca un bancario che non sa di banca, a scapito del cliente. L' unica formazione offerta si riduce a quella obbligatoria di legge, in quanto non evitabile, ma eludibile stravolgendola nel senso e trasformandola al servizio di fini meramente commerciali. Insegnare il mestiere non interessa più. Contemporaneamente viviamo la perdita di riconoscimento economico e di diritti.

#### **QUESTA AZIENDA VORREBBE DICHIARARE LO STATO DI CRISI.**

Martedì 15 maggio 2012. Intesa Sanpaolo: risultati al 31 marzo 2012.

Coefficienti Patrimoniali: Forte solidità patrimoniale, largamente superati i requisiti.

Proventi Operativi Netti: Crescita a doppia cifra.

Oneri Operativi: Significativa diminuzione.

Risultato Gestione Operativa: Forte crescita.

Risultato Corrente Lordo Imposte: Rilevante aumento.

Risultato Netto: Robusta crescita.

Utile Netto Normalizzato: 746 Mln.

Un'azienda con un costo di gestione altissimo a causa dei manager e che mantiene una struttura faraonica di capi e sottocapi verrà a chiedere a noi di giustificare il costo del personale. Noi sapremo cosa rispondere.

Un caro saluto.

## **Uilca** Cassa di Risparmio di Venezia Segreteria di Coordinamento

Largo Mattioli, 3 – 20121 MILANO  
tel. 02 87943419 - 02 87942579  
fax 02 87942580

Via Goito, 2 – 10125 Torino  
tel. 011 6694884  
fax 011 6695008

via Pietro Brembo, 2 – 30172 Venezia Mestre  
tel. 041-2905392 041-2905311  
fax 041-5315219

e-mail: [intesasanpaolo@uilca.it](mailto:intesasanpaolo@uilca.it) - [uilca.venezia@uilca.it](mailto:uilca.venezia@uilca.it)

web: [www.uilcais.it](http://www.uilcais.it)