

ZAINO IN SPALLA

di Ermando Ciocca

La grande crisi che ha colpito il **settore del Credito** in questi ultimi anni ha ridisegnato, senza alcun dubbio, il tipo di lavoro svolto dai dipendenti di questo comparto.

Si è passati, infatti, da un modello nel quale il numero di **filiali** presenti sul territorio era direttamente proporzionale alla potenza reddituale di un gruppo bancario, a un modello dove a farla da padrone è **l'informatizzazione**. Con gli **smartphone** che sostituiscono il collega di filiale nel fare bonifici, pagare le bollette e, persino, investire in borsa.

Senza soffermarsi troppo a disquisire su quanto possa essere giusto o meno questo nuovo sistema - reo di togliere il contatto umano a un servizio nel quale la fi-

ducia non viene solo dai bilanci presentati in BCE o dalle password monouso ma, al contrario, dalla conoscenza e dalla stima per il **lavoratore** che si ha di fronte - si può facilmente comprendere perché le banche abbiano deciso di **chiudere alcune filiali e spostare i colleghi** su un territorio sempre più vasto. Detta così **potrebbe sembrare semplice**: oggi si lavora qui e da domani si va là. Potrebbe sembrare semplice, appunto, ma **semplice proprio non è!**

Sì. Perché se già essere spostati dalla periferia Sud a quella Nord di Roma comporta circa due ore di auto o di mezzi pubblici in più, essere spostati dalla filiale di un paese interno a quella collocata sulla costa adriatica del Molise può essere an-

Mettersi in gioco e giocare una partita alla fine della quale hanno vinto tutti

cora più **complicato!** Anche perché stiamo parlando di una regione toccata solo marginalmente da un brevissimo tratto di autostrada e attraversata da una ragnatela di stradine rurali, spesso in condizioni non proprio ottimali.

È con questa premessa che una delle primarie banche italiane ha deciso di **chiudere una delle due filiali** presenti in un comune molisano. Appena data la notizia ai colleghi, il **malumore** ha fatto presto a dilagare in ufficio: sguardi turbati accompagnavano qualche **mormorio** di sottofondo durante la pausa pranzo. E, con alcuni dei **clienti** più fedeli, erano cominciati anche i saluti.

I primi a essere coinvolti nel processo di

chiusura sono stati proprio i rappresentanti sindacali: quando si lavora in piccole realtà, **i rapporti con i colleghi non rimangono mai nel solo contesto lavorativo**, certe cause penetrano nel profondo e non si possono accettare i fatti così come accadono.

Quando si parla con chi si dà da fare nel Sindacato, poi, si è sinceri fino in fondo e **viene fuori tutto**: ambizioni, delusioni, paure e soddisfazioni. Sentimenti che riguardano il lavoro e che si estendono immediatamente anche alla vita privata, quando si chiude la porta della filiale e si apre il portone di casa.

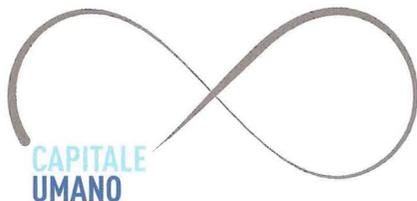
In poco tempo, si diede il via a una serie di **consultazioni** tra Sindacato, direzione delle risorse umane e responsabili terri-

toriali della banca, per cercare di trovare una **soluzione** appropriata che potesse soddisfare tutti.

La prima cosa da definire era quanti colleghi avrebbero composto l'organico della nuova filiale e quanti sarebbero stati **trasferiti in altre sedi**. I dipendenti erano tutti capaci, nel proprio ruolo: redigere l'elenco finale non era facile.

Per quante volte si potessero fare e rifare i conti, provare e riprovare, non era possibile trovare una **quadratura** che rendesse possibile tenere tutti. Era dolorosamente evidente, qualcuno sarebbe stato **costretto** a lasciare quel comune.

Era necessario trovare dei criteri e fortunatamente l'idea arrivò da sé, senza



contrasti e senza grandi ripensamenti, proposta proprio dal Sindacato durante una riunione: se era necessario dare delle **priorità** di carattere soggettivo, bisognava tener conto in primo luogo di tutte le colleghe e i colleghi, madri e padri di famiglia, impegnati ad accompagnare i figli a scuola, prima di andare a lavoro, o a correre al doposcuola, per riprenderli, prima che chiudesse. Dopo questi andavano tutelati coloro che nel corso degli anni erano stati dislocati in sedi lontane e, con gli anni e tanta pazienza, si erano riavvicinati a casa.

L'idea era semplice ma buona. E proprio per questo, una volta illustrata e spiegata ai colleghi con spirito di **condivisione**, fu capita e sostenuta senza ripensamenti.

Non solo.

Era importante valorizzarla fino in fondo: per ottenere il miglior risultato, proprio **i membri locali del Sindacato diedero la disponibilità a spostarsi** e persino a essere collocati in ruoli di forte mobilità sul territorio. Perché è difficile proporre soluzioni se non si è pronti a sostenerle con

l'esempio e, perché no, con il sacrificio. Con questa soluzione, poi, si otteneva **un altro, importante, risultato**: il Sindacato incrementava di molto la facoltà di essere presente in tutte le filiali del territorio, visitandole più spesso, **umentando il contatto con i colleghi** e confrontandosi con le eventuali problematiche che si potevano presentare.

Oggi, questa filiale funziona bene: **i colleghi lavorano con maggiore serenità e con rinnovata fiducia** in un'azienda che ha **rispettato le esigenze di ogni dipendente** e, soprattutto, in un Sindacato che, anziché chiudersi in una difesa a oltranza, è stato capace di **mettersi in gioco** e di giocare una partita al termine della quale **hanno vinto tutti**.

Questa storia, che **non ha nulla di speciale se non di essere semplicemente vera**, è la dimostrazione di come sia possibile fare una buona e proficua attività sindacale in un contesto di grandi cambiamenti come quelli che stanno riguardando il settore bancario.

Il sindacalista, dopo tutto, non è altro

che un collega che vuol fare qualcosa in più, che vive "nel suo lavoro" e non solo "del suo lavoro", che sente la necessità di immergersi nella sua realtà aziendale e migliorarla perché "[...] Ogni cittadino ha il dovere di svolgere, secondo le proprie possibilità e la propria scelta, una attività o una funzione che concorra al progresso materiale o spirituale della società" (Articolo 4, comma 2, Costituzione della Repubblica Italiana).

quasi in
e non solo
e necessità
e aziendale
il cittadino
e le pro-
scelta, una
concorra al
le della so-
stituzione

