

**SEDE**

00187 ROMA
VIA LOMBARDIA 30
TEL. 06.420.35.91
FAX 06.484.704
e-mail: uilca@uilca.it
pagina web: www.uilca.it

UILCA – UIL CREDITO, ESATTORIE E ASSICURAZIONI

Aderente a Union Network International - UNI
Il Segretario Generale

Roma, 29 marzo 2011

**Intervento del segretario generale Massimo Masi
alla tavola rotonda “EMERGENZA CONTRATTO”**

Anch'io voglio ringraziare Lando Sileoni e la Fabi per aver organizzato questa tavola rotonda.

Vedete, quando si partecipano a queste tavole rotonde c'è sempre il dubbio se essere aggressivi per riscuotere facili applausi o riflessivi a costo di sembrare arrendevoli. Cercherò di tenere, come sempre, una via mediana.

Voglio iniziare facendo alcune riflessioni di carattere generale. Lando Sileoni, Agostino Megale e Giuseppe Gallo hanno evidenziato alcune considerazioni che mi trovano d'accordo.

Voglio rispondere subito al dott. Micheli quando dice che bisogna tornare al 1998, anno della crisi delle banche italiane. Sono d'accordo, torniamo con lo spirito del 1998, ma Lei con la sua retribuzione ed io con la mia retribuzione, Lei con i suoi doveri e io con i miei diritti. Lei e i manager bancari con la retribuzione del 1998, senza bonus, allora potremo discutere di parità di ruoli. Prendo atto che in questi ultimi mesi il top management si è ridotto la retribuzione soprattutto nella parte definita dei bonus, ma il problema non si risolve solo con la retribuzione. Occorre modificare il modo di fare banca in Italia.

Vedete, in questi mesi abbiamo incontrato quasi tutti i grandi CEO delle banche italiane e il loro lieto motivo è sempre uno: bisogna tornare a fare banca. La mia risposta e domanda nello stesso tempo è una sola: se dobbiamo tornare a fare banca cosa avete fatto fino ad oggi?

Fino ad oggi avete fatto finanza, avete impostato la banca solo sulla finanza. Quindi oggi bisogna tornare al modello di banca di quando sono entrato io nel mondo del lavoro, una banca che coccolava il cliente, dove il cliente era al centro della banca e non un limone da spremere.

1

Segretario Generale Uilca



Quindi dalla crisi deve nascere un nuovo modello di banca.

Oggi si parla solo di costi. Voglio annunciare qui che, unitariamente, non saremo più disponibili a discutere di piani industriali soltanto degli esuberanti ma vogliamo e pretendiamo una discussione su tutto: costi, ricavi e strategie, come è avvenuto ad esempio all'Alitalia.

Se, come dice Micheli in un'intervista, la concertazione deve cambiare, allora deve cambiare per tutti e deve cambiare il nostro modo di fare sindacato.

Per tornare alla domanda che mi è stata rivolta dal moderatore Nicola Borzi (Plus Sole 24Ore), è vero la mia organizzazione si è battuta sugli aspetti etici e morali delle banche e del top management. E questi aspetti dell'etica li troverete anche nel contratto soprattutto per quello che riguarda i sistemi incentivanti e la vendita dei prodotti finanziari, perché noi vogliamo regolamentare questo processo, in quanto la vendita di questi prodotti non ha fatto bene all'immagine delle banche.

A proposito di immagine. Io vorrei conoscere due persone in Italia. Il primo l'addetto stampa di Scajola che gli ha fatto dire che non sapeva che qualcuno gli aveva pagato l'appartamento e il responsabile dell'immagine dell'ABI che, proprio in questo momento, ha chiesto 3 euro per ogni prelievo allo sportello. Li vorrei conoscere perché non sono da assumere e da difendere sindacalmente. Ma come si fa? In questo momento come si fa a dire che bisogna far calare la moneta circolante in Italia a vantaggio di quella elettronica ponendo una tassa di 3 euro.

E allora bisogna tornare all'origine. Dobbiamo tornare alla concertazione. Riesco perfino a dare ragione a Micheli. A me i 204 euro poco importano se presi in assoluto. Dobbiamo stabilire come fare il contratto, cosa vogliamo fare in questo contratto e quali argomenti affrontare e che prospettive vogliamo dare ai lavoratori.

Ad esempio sugli inquadramenti. Le norme contenute sul contratto sono ormai obsolete. Nei gruppi la contrattazione sugli inquadramenti è molto più avanti rispetto al contratto nazionale.

Sull'orario di lavoro, e lo diciamo io Giuseppe e Agostino che veniamo dal sindacato confederale, il contratto nazionale con più flessibilità di orario è quello dei bancari!

Se le Banche lo volessero, potrebbero tenere aperti gli sportelli dal lunedì alla domenica. E perché non lo fanno? Per un problema di costi e per un problema di incapacità gestionale da parte del top management.

Termino questo intervento con un invito. Bisogna tornare a dialogare. Lo scontro non mi preoccupa, anche se come Uilca e Uil noi preferiamo il confronto allo scontro.

Faccio quindi un invito ad ABI. Stiano attenti a rompere sul contratto e sul Fondo. E dico ciò proprio perché in platea sono presenti i responsabili delle risorse umane di Intesa Sanpaolo, di Unicredit, di Monte Paschi, di Banco Popolare e Ubi, se si rompe il "giochino" della concertazione a livello nazionale, nessuno pensi che a livello aziendale e di gruppo tutto possa rimanere uguale. Che nessuno lo pensi, che nessuno lo sperì!

Oggi, se la concertazione sarà posta in soffitta, la colpa sarà solo delle aziende e non dei sindacati e dei lavoratori.

Concludo. Nella nostra categoria abbiamo una caratteristica che è quella dell'unitarietà. E proprio per la composizione numerica e organizzativa delle varie sigle nessuno può prevaricare l'altra. E questa caratteristica così importante ha consentito la presentazione di una piattaforma unitaria e la firma di un accordo sulla gestione contrattuale all'avanguardia rispetto anche a quello sottoscritto da CGIL CISL e UIL. Questo è il sindacato del Credito!

