



Piazza Soziglia 12 int. 7 Sc. C.
16123 GENOVA
Tel. 0102472989 – 0102473004
Fax. 0102545774
e-mail: info@uilcarige.it
www.uilcarige.it

UILCA BANCA CARIGE **Coordinamento nazionale**

Genova 19 settembre 2012

Lettera aperta al Direttore Rete ExtraLiguria

(Nell'ottica di meglio comunicare all'interno dell'azienda, non solo top/down, ma anche bottom/up, in modo più efficace, meno demotivante e, soprattutto, più costruttivo).

Egregio Direttore,

vorremmo, nel modo più garbato possibile, consapevoli di rivolgerci ad una persona che ricopre importanti responsabilità in seno all'Istituto Bancario Carige, rivolgerLe in queste righe tutto il rammarico ed il risentimento di colleghi che hanno raggiunto il limite dell'umana sopportazione rispetto alle pesanti annotazioni cui sono stati oggetto.

Possiamo supporre che Lei riponga assoluta fiducia nei dati che le vengono giornalmente forniti dagli uffici incaricati, e che il Suo ruolo comporti l'ascolto, la valutazione degli altrui comportamenti, ma anche studi, elaborazioni, proposte.

Siamo certi che Lei valuti con la dovuta attenzione ciò che Le viene via via sottoposto, analizzando e soppesando dati, ma siamo certi che Lei ponga altresì la massima attenzione nella ricerca delle parole più consone per esprimere poi giudizi e impostare le linee guida più idonee per il futuro della Banca Carige.

Ma veniamo al punto: **LA MAIL RICEVUTA VENERDÌ SCORSO** all'ora di chiusura e con la quale Lei in modo lapidario sentenziava che questo o quel Direttore, quel collega o collaboratore, erano (ahinoi, così trapelava) degli incapaci, che non avevano raggiunto performance ottimali nella verifica dei dati di consuntivo, rispetto ai budget, per i principali aggregati ad obiettivo, e che quelle filiali erano il fanalino di coda fra tutte le filiali della rete e quindi quei Direttori, quei colleghi dovevano essere monitorati, seguiti, con l'obbligo di relazionare, riportando dati e azioni giornaliere, ecc., ecc., **È INACCETTABILE!**

Ci preme peraltro evidenziare che talune di queste filiali avevano nei mesi scorsi ricevuto il premio per il loro lavoro nel percorso incentivante: e allora? Che cosa è successo in questo breve lasso di tempo? Oppure si tratta di richiami generalgenerici, del tipo "bacchettiamoli tutti, che fa sempre bene"?

Non vorremmo che l'azienda perseguisse due scopi:

- scaricare sui lavoratori responsabilità che sono del gruppo dirigente, che forse fatica a trovare strade alternative alla crisi attuale e capaci di ridare vigore all'azienda, ed un valore vero alle azioni quotate in borsa che mai come in questi mesi hanno raggiunto livelli così bassi.
- trovare una giustificazione ad una ristrutturazione futura delle filiali foranee attraverso progetti aziendali di ridimensionamento (forse qualcuno in alto loco pensa di poter condividere la bizzarra, disinvolta, per non dire spregiudicata idea di una improbabile applicazione del rinnovato art. 18 che recentemente è circolata nell'Area Veneto ad opera del suo massimo responsabile?) per risistemare la partita degli sportelli acquistati nel 2008.

Francamente ci saremmo aspettati un'analisi più serena e propositiva dell'attuale situazione, certo non facile, stante la crisi generale, e proprio in considerazione del significativo straordinario impegno che quotidianamente caratterizza l'attività dei colleghi.

Come non ricordare che talune Filiali acquistate da Banca Intesa si trovano in mezzo a deserti commerciali, che ciononostante sono riuscite a mantenere gli standard di clientela acquisita proprio grazie ai lavoratori,

a quei Direttori, a quei colleghi che sono in azienda ben oltre l'orario, che hanno problemi nell'utilizzo delle ferie e della banca ore, sottoposti a pressioni continue per la vendita di prodotti non sempre facili da collocare, a volte con tassi "difficili" e mille altre problematiche al contorno.

I colleghi vengono spinti a collocare polizze, carte di credito, e quant'altro sino allo sfinimento dei clienti che spesso hanno già tutto e la crisi non aiuta certo a collocare ulteriori prodotti, avvertiti dalla clientela come superflui.

La nostra Banca ha acquistato delle filiali che vivevano all'ombra delle aziende. Il Tessile, il Legno, il Metalmeccanico. Tutte aziende oggi in crisi. Dovremmo vendere le polizze di assicurazione alle aziende che chiudono? Oppure agli operai di queste aziende in cassa integrazione chiediamo di acquistare titoli?

Venga Lei a stare con noi ai nostri sportelli e forse ripenserà quella mail e rivaluterà i sacrifici, la dedizione, l'impegno dei lavoratori.

I nostri lavoratori hanno una dignità che non può essere sempre presa a calci: siamo persone non cose. Nello statino stipendi c'è il valore di un contratto dato da una prestazione in cambio di uno stipendio.

Apritevi alle aziende, concedete mutui, con oculatezza, certo, ma anche esercitando nel giusto modo il rischio d'impresa, quel rischio cui pare abbiate in parte abdicato.

Non scherziamo con la dignità dei lavoratori: pensiamo piuttosto a far mettere "meno pallini" e ad aiutare maggiormente i colleghi a svolgere il proprio ruolo e compito. Forse se gli alti vertici fossero più a contatto con l'operatività quotidiana, con i colleghi, con i clienti, toccassero con mano i problemi del territorio.....ci sarebbero meno mail e più soluzioni concrete. O no?

Infine un'ultima considerazione. Non vorremmo si precostituissero alibi alla futura ristrutturazione, a ulteriori riduzioni di organici già fin troppo risicati, o ad altri aspetti...

Un cambio di rotta negli obiettivi di piano d'impresa si impone per mettere Banca Carige al posto giusto tra le banche che vogliono scrivere un futuro di dignità e di coerenza in questo Paese purtroppo lontano da possibilità di rilancio industriale e occupazionale.

I lavoratori sono ancora in attesa, forse un po' meno fiduciosi che nei tempi passati, sempre più stanchi e stressati da riunioni, incontri, videoconferenze, statistiche, report e quant'altro.

Ci viene in mente un pensiero espresso da un vecchio responsabile di filiale, da decenni sempre in prima linea, che riportiamo come momento di riflessione:

"io so da sempre, e i colleghi insieme a me, che si deve vendere il più possibile, e lo abbiamo sempre fatto e continueremo a farlo. Certo che, se non dovessimo occupare il tempo con invio di dati, riunioni, telefonate, video conferenze per sapere quanto abbiamo venduto, magari risparmierebbero tempo per vendere meglio e con meno stress."

Che ne dite? A noi non sembra che avesse torto...

**Coordinamento Nazionale Uilca
Banca Carige**