



O.S. FIBA CISL
Banca Popolare di Intra

Note incontro - intersindacale 14 ottobre 2008

Dobbiamo concludere in giornata la PIATTAFORMA, quindi scriviamo all'azienda che a norma del CCNL intendiamo rinnovare il CIA allegando la piattaforma che presenteremo ai colleghi per approvazione, è una piattaforma ambiziosa perchè **come mai prima d'ora – col senso etimologico del termine “rinnovare”, dal latino *renovare*, cioè ripetere nuovamente !! con l'aggiunta di nuove garanzie e miglioramenti**

Viusto che abbiamo posto come condizione all'agregazione :

L'adozione pressoché integrale del nostro CIA, che ha permesso di salvaguardare tutte le tutele e le storiche acquisizioni, prima fra tutte l'accordo sui trasferimenti avendo la sede capogruppo lontanissima è vitale, così come i distacchi che dovremo acquisire necessariamente al assieme al CIA contrattano in azienda.

I distacchi normati dall'accordo quadro, non aggiungono nulla alla tutela del CCNL o di legge, nell'insieme l'Accordo Quadro, dobbiamo ammetterlo non solo non aggiunge nulla ma addirittura toglie alle garanzie del nostro CIA, mettendoci a fare la franchigia 3 anni nuovi assunti per i trasferimenti, mettendo con demolendo i nostri inquadramenti almeno e per i nuovi con la tabella di conversione da noi sottoscritti, agenti infatti hanno il CCNL.

Tutto il CIA ma in particolare 3 tutele fondanti, trasferimenti, distacchi, inquadramenti assolutamente in azienda!!

Per i distacchi accordo quadro già previsto rinnovo sino 2009, ma dai distacchi nell'ambito del do ut des, possiamo come BPI, non certo come gruppo garantirci anche in caso di cessione, avvalendoci dall'accordo in ABI, tutele che VB non ha partendo dal nulla non si ottiene nulla, in BPI è possibile perchè abbiamo come fondamenta di partenza, anche l'accordo sulla territorialità integrato al nostro CIA da cui partire.

Sistema incentivante solo studio., Qualcuno non certo il sottoscritto evidentemente aveva dato disponibilità, ma non prendiamo in giro forse qualcuno, se qualcuno vuole spostare la procedura sul tavolo VB inaccettabile, parlando di due giorni anziché uno è peggio., Un giorno ma sia chiaro solo come studio ma l'accordo concordato in ABI prevedeva e lo scritto un tavolo di confronto certo in AZIENDA,

sistema incentivante con il crollo epocale, oltre che per la MIFID, ancora più inaccettabile come BPI impegnano i soldi anziché nel sistema discrezionale e controproducente dando inquadramenti appetibili a tutti i consulenti educatori alla vendita :

Dopo il collo che porterà recessione devastante, se questi fanno finta di non sentire, è perchè vivono sul breve termine, non hanno futuro, perché non hanno futuro a medio e lungo termine !!! Ormai il banchiere dovrà tornare alle origini; che diventerà meno redditizio nel breve termine, ma divenendo più sicuro per la clientela, la fidelizza nel tempo; che andranno inoltre ripensati i **sistemi incentivanti che si basano sui profitti a breve termine, anziché sulla sostenibilità nel medio e lungo periodo.**

Pertanto non assolutamente individuali e basati sulle campagne prodotti., solo per filiale e distribuiti si tutti anche indiretti, ma su queste distanze anni luce pertanto non ci renderemo complice ma diremo distribuire i soldi sul premio aziendale e inquadramenti antiche un sistema che incentiva alla luce del crac verso un mondo truffaldino e criminale che ha creato un impoverimento globale, non rendiamoci più complice sistema incentivanti fatto come incitazione di fatto a vendere non in propensione nel rischio ma per fare ricavi a breve termine, è superato con il venire alla luce del sistema delinquenziale su cui si basava, logica strutturati., E tutti i vari prodotti finanziari inventati al solo scopo di fare ricavi ingannando i clienti siccome ora si ottiene al banca tradizionale)raccolta impegni e di titoli di investimento semplici,(obbligazioni e azioni, antingenaria finanziaria criminale, strutturati e derivati. Citando –il ministro dell'Economia e delle Finanze, **non**

Io stesso mi vado ripetendo nel ricordare l'importanza – **in coerenza con la vocazione locale e con gli indirizzi dalla direttiva europea MIFID** – di evitare la logica del “mordi e fuggi”, del ricavo immediato, perseguendo invece, attraverso la vendita proposta eticamente, la fidelizzazione nel tempo dei clienti. **È il principio della fine, ma la fine di un principio!**” pare evidente che è giunto al capolinea un sistema predatore, basato su strumenti finanziari sempre più fantasiosi e speculativi (*subprime, derivati, future*), e che **ha perso la sfida la banca di investimento, mentre la vince la banca retail! Come la nostra! La banca commerciale.**

, in nome dell'armonizzazione alla capogruppo Veneto Banca, alcuno **smantellamento delle garanzie acquisite**, tra le quali l'**Accordo sui trasferimenti**, che alla luce della nuova storia che ci attende, rappresenta una **garanzia più che mai indispensabile** per garantire al meglio la stabilità e le condizioni di lavoro.

Non si tratta infatti solo di rinnovare il CIA, ma di salvaguardare con esso la nostra storia sindacale.

La

Siamo qui riuniti, per le verifiche previste dall'accordo quadro, ma ricordo che esse sono una facoltà, non un obbligo. Diamo priorità, a parte il Cia ed alla sua gestione, agli incontri aziendali annuali e semestrali. Come BPI riceviamo periodicamente, a norma del CIA, l'organigramma nominativo, che ci consente una verifica concreta dei percorsi professionali e degli inquadramenti; considerata la natura informativa di questi incontri, riteniamo che sia sufficiente una verifica annuale presso la capogruppo. Tutte le **eventuali altre verifiche, propongo siano gestite per videoconferenza, come già è stato fatto. Tale modalità risulta più proficua per entrambe le parti.**

In considerazione della cessione alla BIM ed a Veneto Banca del pacchetto azionario di Intra Private Bank, attualmente appartenente a BPI, ricordo che solo la SAS aziendale FIBA, essendo l'unica presente in tale struttura, sarà legittimata a gestire, assieme al sindacato BPI, l'incontro ai sensi dell'art. 14 del CCNL. Analogamente, all'incontro – che dovrà svolgersi in sede BPI – previsto per l'incorporazione delle banche di Monza e Bergamo, che si fonderanno con la nostra, potranno presenziare solo le RSA di BPI e delle banche incorporate.

Come ho detto in esordio, Veneto Banca ha determinato la rinascita della nostra BPI, permettendo che mantenesse la sua vocazione di banca locale. Questa caratteristica costituisce, unitamente al suo grande vabre di avviamento, il vero vabre aggiunto della nostra banca. Operando secondo il principio del *dare poco a tanti anziché tanto a pochi*, **essa può contare su una clientela che per l'80% è di tipo retail.** Citando dal *Sole 24 Ore* del 18 settembre scorso (Alessandro Merli) – **“è la banca retail il modello vincente dopo il terremoto!”**

Quindi il sistema incentivante e l'assegnazione dei budget devono tenere conto della redditività, **ma l'obiettivo deve essere raggiunto in modo etico**, cioè rispettando il **vero profilo di rischio del cliente**. Il consulente pertanto non deve proporsi come un semplice venditore, ma piuttosto come un educatore alla vendita! Vendere eticamente fa bene al portafoglio e a ciò che sta sotto ad esso, il cuore!

In riferimento al bilancio semestrale della BPI i **risultati testimoniano la nostra ripresa, grazie all'imcolarmente a cuore**, a cui abbiamo legato il nostro premio aziendale, un indicatore di redditività avulso dalle politiche di bilancio, che ha garantito l'erogazione del premio anche quando il conto economico ha registrato la perdita d'esercizio, come nel caso dell'infausta passata direzione.