

Un contratto per tutti i bancari

I punti irrinunciabili: 200 euro di aumento, qualità della vita, stop a pressioni commerciali ed esternalizzazioni, diritto alla disconnessione e gestione condivisa dei nuovi lavori high tech

DI GUADENZIO FREGONARA

«**L**e banche devono investire sul lavoro, tornando ad assumere di più. E il nuovo contratto nazionale deve servire anche per questo». Lo dice il segretario generale aggiunto della Fabi, Giuliano De Filippis, mentre è in corso il rinnovo del ccnl (i prossimi incontri in agenda il 18 e il 30 luglio). De Filippis, nella segreteria nazionale della Federazione dal 2006-2007 e persona di stretta fiducia del segretario generale Lando Maria Sileoni, illustra i dettagli del negoziato e tratteggia un quadro a 360 gradi del settore bancario italiano.

Domanda. Le trattative per il rinnovo del contratto stanno per entrare nel vivo. Quali sono le richieste sindacali più importanti e irrinunciabili?

Risposta. Aumento economico medio di 200 euro, migliore qualità della vita, stop alle pressioni commerciali e alle esternalizzazioni, rafforzamento dell'area contrattuale, abolizione del salario di ingresso per i giovani, diritto alla disconnessione, gestione condivisa delle nuove forme di lavoro legate allo sviluppo tecnologico. Tutti punti irrinunciabili. Abbiamo presentato una piattaforma di rinnovo approvata dal 99% dei lavoratori in assemblee capillari su tutto il territorio nazionale. Una piattaforma innovativa che ha come filo conduttore la tutela e l'investimento sul «lavoro» insieme al rilancio del settore; argomenti che non sono affatto contrastanti, ma, al contrario, strettamente correlati.

D. L'Abi ha tratteggiato un quadro piuttosto negativo sul versante macroeconomico e fa previsioni non rosee per il settore bancario. Quanto sono distanti le posizioni?

R. L'Abi non ha mai presentato uno scenario positivo, anche ai tempi in cui il roe delle banche viaggiava costantemente a due cifre; da questo punto di vista,

quindi, niente di nuovo. La nostra piattaforma è incentrata sui dati del presente e sulla crescita del settore attraverso una struttura adeguata alla nuova organizzazione necessaria ad affrontare il futuro. Sembra un paradosso, ma ho l'impressione che la piattaforma sindacale abbia più «visione» delle sfide che attendono il settore. Detto in sintesi: noi cerchiamo di anticipare l'evoluzione degli scenari, loro li subiscono. Probabilmente è la solita pretattica usata dall'Abi in una fase di rinnovo, ma questo non è più il tempo dei «giochini».

D. Secondo lei l'Abi ha trovato una linea politica netta per il nuovo contratto oppure prevalgono le differenze tra i gruppi?

R. Siamo agli inizi della trattativa. L'Abi ha trovato l'unità sul solito minimo comune denominatore della riduzione dei costi. Sul resto notiamo forti differenziazioni tra i grandi e i piccoli gruppi legate alla esasperante ricerca di vantaggi competitivi degli uni sugli altri. Tutto il contrario, quindi, di una linea unitaria. L'attenzione del presidente Patuelli sul rinnovo contrattuale insieme alle dichiarazioni del presidente del Casl Poloni sulla centralità del contratto nazionale ci fanno sperare che la situazione possa mutare. Ad oggi, comunque, la «golden share» in Abi sul rinnovo del contratto nazionale rimane nelle mani degli amministratori delegati dei grandi gruppi. Avranno l'ultima parola. Poloni sta prendendo in mano la situazione, con credibilità e professionalità.

D. Per l'Abi le nuove tecnologie mangiano quote di mercato, per voi possono rappresentare un'opportunità per aprire nuovi fronti di ricavi. Come coniugare visioni così diverse?

R. Le nuove tecnologie mangiano quote di mercato solo agli operatori che rimangono immobili o che non hanno un piano alternativo di crescita. La forte accelerazione dello svilup-

po tecnologico non può essere subita, ma andrebbe prevista ed anticipata. Mi spiego: non si possono immaginare nuove forme di lavoro e riconversione del personale sull'«esistente», c'è sempre qualcuno che è più avanti. Se non si ha visione prospettica, non si va da nessuna parte.

D. Il precedente contratto è stato spesso derogato da accordi aziendali. Vorrete lasciare tutto così o porre un argine alla contrattazione di secondo livello?

R. La questione non è quella di porre o meno un argine alla contrattazione di secondo livello. Siamo consapevoli che le peculiarità dei singoli Gruppi incidono sull'aspetto organizzativo e quindi necessitano di attenzione. Ma, detto questo, è indispensabile che tutti i problemi di questo tipo siano sempre affrontati all'interno di una cornice contrattuale nazionale che quindi va più puntualmente definita e non può rimanere generica come è ora. L'alternativa è il caos contrattuale nel settore e questo non lo permetteremo mai.

D. Magari c'è chi vorrebbe inserire nel rinnovo il contratto ibrido...

R. Guardi, lo dico chiaramente: al di là di una considerazione ovvia e cioè che il contratto ibrido apre le porte ad un più alto tasso di precarizzazione del lavoro, per noi la questione è semplice: chiunque lavora in Banca deve avere il contratto dei bancari!

D. Sul fronte delle pressioni commerciali, avete chiesto un freno anche con l'obiettivo di tutelare i clienti, dichiarandovi pronti a scendere in piazza con le associazioni dei consumatori. Pensate anche a un eventuale sciopero?

R. L'argomento «pressioni commerciali» non va assolutamente sottovalutato. Non si può minare la fiducia dei cittadini nei confronti delle Banche così come ripetutamente successo con gli scandali degli ultimi anni. Quel-



lo su cui bisogna attentamente vigilare è che non intervengano elementi di spregiudicatezza nella catena di comando che, pur di raggiungere i risultati prefissati, eroda irrimediabilmente la fiducia dei clienti. I dipendenti bancari sono le vittime e non gli artefici di quello quanto è accaduto. Il coinvolgimento dei consumatori è quindi necessario e non escludiamo nessuna forma di protesta utile ad eliminare questo fenomeno. Anche se passi importanti come la costituzione della Commissione Nazionale sulle politiche commerciali sono stati fatti, non abbiamo nessuna intenzione di abbassare la guardia.

D. Come vanno gestite le esternalizzazioni, in particolare per quanto riguarda i pacchetti di crediti deteriorati?

R. A dire il vero, noi riteniamo che la prassi di esternalizzazione di attività bancarie sia assolutamente sbagliata e controproducente. Se poi aggiungiamo, nel caso della cessione degli npl, che si potrebbero generare fenomeni pericolosissimi dal punto di vista sociale, ecco spiegato perché abbiamo lanciato l'allarme su questo tema. Cedere il credito verso un cliente ad un soggetto terzo

può aprire scenari (usura e altro) imprevedibili e pericolosi.

D. Oggi i bancari con contratto Abi sono 288.000 e 37.000 nelle bcc. Fra 10 anni?

R. Il trend di diminuzione dei dipendenti bancari va combattuto perché dietro quei numeri ci sono persone, famiglie, lavoro e quindi bisogna invertire la tendenza. Nell'epoca della digitalizzazione occorre investire ancora di più in capitale umano, in uomini e donne che nel nostro settore sono insostituibili. Le consulenze qualificate, l'alta specializzazione, nuovi mestieri e nuovi business privilegiando sempre il rapporto diretto tra dipendente e cliente, tenere all'interno le lavorazioni, sono lo schema da seguire. Per ultimo, ma ancora più importante, è indispensabile un riequilibrio nel turn over da troppo tempo fortemente sbilanciato verso le uscite di personale. Il rinnovo del contratto nazionale servirà anche a questo. Le banche devono assumere di più. E nei piani industriali ci dovranno essere più assunzioni di personale rispetto alle uscite, come auspicato dal Comitato direttivo centrale della **Fabi** il 26 giugno scorso. (riproduzione riservata)



Giuliano
De Filippis