



WEEKLY

RACCOLTA DELLE INFORMATIVE, PROPOSTE ED ACCORDI
dal 27 settembre al 1 ottobre 2004

Foglio per informare e confrontarsi con i lavoratori e le lavoratrici sui temi in discussione.

A cura della Segreteria FABI  **Banca Intesa**

www.fabibancaintesa.it email: segreteria@fabibancaintesa.it

1 OTTOBRE 2004

BLOCCO DELLE TRATTATIVE AZIENDALI

Anche questa settimana le trattative aziendali sono state bloccate dalla decisione assunta dal 1° tavolo.

La FABI rispetta il sostegno alla vertenza sul CCNL delle altre OO.SS. ma invita a non lasciare troppo spazio all'azienda di agire in modo unilaterale su problemi concreti che se non affrontati tempestivamente potrebbero far cadere nel vuoto le contingenti esigenze dei lavoratori.

I lavoratori coinvolti dalla cessione degli sportelli a società del gruppo e dai trasferimenti richiesti dall'azienda attendono risposte non più dilazionabili.

In merito alla cessione di sportelli a BIVERBANCA, la banca incorporante ha già iniziato un periodo di addestramento sulle procedure allo scopo di garantire completa continuità operativa al momento dell'acquisizione.

BANCA PRIVATE

Come già in precedenza comunicato, la Banca ha deciso di costituire "Intesa Private Banking" e ha fornito le prime informazioni sull'operazione che è già in corso di svolgimento. Presso i Centri Private si sta già offrendo alla clientela l'opportunità di confluire presso la nuova banca a partire dal 1° gennaio prossimo.

Intesa Private Banking potrà gestire masse elevate e consolidare la primaria posizione di Banca Intesa nel segmento, con uno strumento più competitivo ed efficiente si punta a risultati migliori. Solo i clienti interessati saranno volontariamente ceduti alla nuova banca che potranno mantenere, ad esempio, il conto corrente presso la filiale di Banca Intesa.

Sarà una realtà comunque coordinata dalla Divisione Rete di Banca Intesa con una specializzazione e differenziazione di servizi.

I Centri Private di Banca Intesa e quelli dell'ex Credit Agricole, recentemente acquisiti, formeranno la rete distributiva.

Entro il mese di luglio 2005 circa 500 risorse saranno distaccate dalla Direzione Private, dai Centri Private nella nuova realtà. In pratica, l'intero ramo d'azienda sarà ceduto escluso il personale che continuerà a mantenere il rapporto di lavoro con Banca Intesa.

Abbiamo chiesto ulteriori informazioni allo scopo di verificare la presenza di ricadute dell'operazione sui lavoratori.

CASSA SANITARIA

Il prossimo 5 ottobre si insedierà il comitato elettorale che dovrà dare avvio alle procedure di rinnovo degli organismi statutari della Cassa.

INQUADRAMENTI

Dopo parecchio tempo è uscita una nuova circolare (498/2004) che modifica in modo più favorevole al lavoratore i criteri gestionali in caso di interruzione di percorsi professionali per l'assunzione di altro incarico.

Come avevamo più volte chiesto in fase di trattativa e stesura della prima circolare (vedi nostra lettera del 4/3/2004 p.3.1.) il lavoratore che lascia un incarico per un altro equivalente o superiore, se saranno superati i 12 mesi dal conferimento, maturerà comunque alla scadenza del 1° incarico l'inquadramento per il medesimo previsto.

Il periodo trascorso in uno dei percorsi professionali sarà ritenuto valido anche se il lavoratore sarà inserito in un ruolo non previsto dall'accordo.

Il medesimo periodo sarà utile per la maturazione dell'inquadramento previsto dal nuovo incarico nel caso in cui il medesimo sia di "minore complessità" (inferiore).

In merito riteniamo sia improcrastinabile attivare i momenti di verifica previsti dall'accordo.

E' stata inoltre prevista, con decorrenza 1° giugno, l'indennità per i nuovi ruoli chiave di 2° fascia (Euro 6000) e 3° fascia (Euro 3000) per i Responsabili di Segmento di Area e i Responsabili Crediti di Area.

Ruolo chiave di seconda fascia (QD L 4 6000 euro) Responsabili Territoriali di:
Segmento Famiglie, Segmento Premium, Segmento Small Business, Segmento Imprese, Segmento Piccole – Medie Imprese, Segmento private.

Ruolo Chiave di terza fascia (QD L 4 3000 euro) Responsabili di Segmento:
Famiglie, Premium, Affari, Crediti.