



NO ALLA GUERRA
l'Ucraina siamo noi



La gara di canoa

Ovvero: storia vecchia ma sempre attuale!

Una società italiana e una giapponese decisero di sfidarsi in una gara di canoa con equipaggio di 8 uomini per squadra ogni anno. Entrambe le società erano interessate a vincere pertanto si allenarono duramente nei mesi prima della gara così da affrontare al meglio l'evento. Le squadre erano in ottima forma ma dopo poco i giapponesi iniziarono a guadagnare sempre più terreno e vinsero con ben 1 km di vantaggio. Il morale della squadra italiana era a terra.

Il top management italiano decise che si sarebbe dovuto vincere a tutti i costi l'anno successivo pertanto mise in piedi un gruppo di lavoro per capire quale potesse essere stato il problema della sconfitta. Vennero fatte molte analisi finché non scoprirono che i giapponesi avevano sette uomini ai remi e uno a dirigere al contrario dell'organizzazione della squadra italiana che prevedeva un solo rematore e sette membri a comandarlo. Il management intervenì subito una volta ottenuto questo report e ingaggiò immediatamente una società di consulenza esterna così da capire come avrebbero potuto migliorare l'efficienza del team. Ci vollero diversi mesi di duro lavoro al termine dei quali gli esperti presentarono i loro risultati e i correttivi per migliorare. Analizzando i documenti era chiaro come andasse cambiata la struttura della squadra; prevedeva troppi comandanti e troppo pochi rematori. La nuova struttura era decisamente innovativa: 4 comandanti, 2 supervisor dei comandanti, 1 capo dei supervisor e 1 rematore; vennero, inoltre, introdotti una serie di punti per motivare il rematore così da dargli maggiori responsabilità e incentivi al raggiungimento del risultato.

Arrivato il giorno della gara tutto era pronto, le aspettative altissime ma al termine della stessa i giapponesi vinsero di nuovo, questa volta con un vantaggio di 2 km. Il risultato era inaccettabile, il team di comandanti e supervisor aveva svolto un lavoro impeccabile e pertanto venne riconosciuto loro un generoso bonus per l'impegno dimostrato; il rematore, invece, venne sollevato immediatamente dal suo

incarico per manifesta incapacità e venne nuovamente contattata la società di consulenza per una nuova analisi.

Venne dimostrato che:

- la tattica scelta era la migliore
- la motivazione era perfetta
- il materiale usato non era buono.

Al momento la società italiana è quindi impegnata nel progettare una **nuova e migliore canoa!**

Ricominciaaaaamooo!

La selezione di canzoni, iniziata lo scorso numero, continua con il famoso ritornello di Adriano Pappalardo.

Settembre è il mese in cui si ritorna al lavoro, rinfrancati dalle ferie, pronti per lo sprint che porta alla fine dell'anno; è uno dei momenti più delicati perché ci si deve concentrare sugli item dove è il caso di investire più tempo per recuperare il dato o spingerlo oltre l'atteso. Lo sanno bene i Capi, e infatti sono già ricominciate le riunioni commerciali e, in alcuni mercati, sono riapparsi metodi che appartengono alla preistoria. Ebbene sì, signore e signori, dalla SME alla FAST appaiono nuovamente richieste di:

- "passo giornaliero contatti/visite"
- ritorno dei contatti giornalieri (scontrino?)
- manifestazioni di interesse su un collocamento, con budget da trapiantare entro il 20 del mese di lancio (vai a capire poi il perché!)
- moduli google vari ed eventuali da compilare quotidianamente a cura gestore (ovviamente in maniera volontaria e "spontanea").

Il tutto condito dalle continue telefonate che ricevono gli RDF ed alle video di aggiornamento commerciale che odorano tanto di ulteriori pressioni.

Sarebbe interessante capire se tali idee vengono partorite dai manager locali oppure se bisogna salire un poco più su nella filiera per conoscere a chi vengono in mente; di sicuro noi segnaliamo tutto ciò che non è conforme alle regole ed agli accordi in materia. Ci sono molti strumenti che l'Azienda mette a disposizione per monitorare i dati commerciali; ciò che viene chiesto in più, oltre che ridondante, fa perdere tempo e serve solo a tenere il fiato sul collo dei gestori.



Fondo pensione



L'adesione a un fondo pensione non è, in genere, tra i primi pensieri di un giovane, da poco entrato nel mondo del lavoro, ma sarebbe bene se lo fosse! La parola "pensione" fa pensare a qualcosa di cui occuparsi quando si è più in là negli anni, però è bene cominciare a fare fin da subito alcune valutazioni.

Il sistema pensionistico italiano ha subito numerose revisioni negli ultimi 30 anni, la più importante delle quali riguarda il passaggio dal calcolo retributivo dell'assegno pensionistico a quello contributivo. Cosa vuol dire? In breve, significa che la pensione non viene più determinata sulla base delle ultime retribuzioni percepite (quindi al culmine della carriera, con uno stipendio più alto rispetto ai primi anni di lavoro) ma sulla base dei contributi versati nell'intera vita lavorativa.

I lavoratori di oggi, pensionati del futuro, non potranno contare su un tenore di vita adeguato, una volta andati in pensione, anche a causa degli anni trascorsi lavorando con contratti precari e di breve durata.

Vista l'incertezza sull'entità del solo assegno pensionistico, sorge spontanea una domanda: **perché non integrarlo con la previdenza complementare?**

Non ci sono ragioni per non attivare il fondo pensione, anche per chi si trova ad avere il contratto a tempo determinato. Se ciò non bastasse, chiedetevi anche:

"Cosa perdo se non mi iscrivo al fondo pensione?"

La contribuzione a carico dell'azienda: 1,5% della RAL (1,75% per i primi 2 anni dopo la stabilizzazione del rapporto di lavoro).

Le agevolazioni fiscali: la deducibilità IRPEF del proprio contributo e la tassazione agevolata per le prestazioni finali.

"Devo mettere tutto il TFR nel fondo pensione?"

Per effetto di un accordo sindacale che abbiamo sottoscritto con il Credem, è possibile scegliere quale quota di Tfr destinare al fondo (20, 50 oppure 100%).

"Quando posso riavere indietro i miei soldi?"

Il capitale (contributi versati, Tfr e rendimenti) può essere riscattato in caso di perdita del posto di lavoro. Trascorsi 8 anni dalla prima iscrizione, si può usufruire delle anticipazioni per acquisto prima casa o per ulteriori esigenze.

Ovviamente non finisce qui, il tuo sindacalista di riferimento è a disposizione per tutte le altre informazioni:

CONTATTACI!

Desertificazione bancaria

Se ne parla da anni, sembra un processo che continua inesorabilmente ad andare avanti in tutto il settore, ed anche Credem ne è protagonista. Sono sempre di più i comuni che si ritrovano a non avere più uno sportello bancario e quindi più alta è la fetta di popolazione priva di questo tipo di servizi o costretta ad adeguarsi ad un nuovo mondo digitale che non è per tutti. Al di là delle carenze infrastrutturali, che dovrebbero essere colmate con i prossimi interventi legati al PNRR, c'è una larga parte di popolazione che rientra tra gli "analfabeti digitali", spesso e volentieri di età avanzata, e vive laddove la banca non c'è più!

La First Cisl ha dedicato una sezione del portale nazionale all'osservatorio sulla desertificazione bancaria; i dati e le elaborazioni grafiche sono curati dal Comitato Scientifico della fondazione Fiba e a breve verrà mappato l'intero territorio italiano. Quest'iniziativa fornirà l'aggiornamento puntuale di un fenomeno di assoluto rilievo per il settore bancario, con riflessi sull'economia e sull'intera società italiana.

<https://www.firstcisl.it/osservatorio-desertificazione-bancaria/>

