

CAMPANHA SALARIAL NACIONAL - O MESMO MÉTODO: A FENABAN TAMBÉM SÓ ENROLA.

O que o BASA faz no PCS e nas negociações do ACT, a FENABAN faz na Campanha Nacional nas negociações da Convenção Coletiva.

Na sétima rodada de negociações, realizada em 13 de agosto de 2026, em São Paulo, os bancos frustraram toda a categoria: não apresentaram índice de reajuste algum.

O QUE APRESENTARAM FOI PIOR DO QUE O SILÊNCIO

- **Congelamento do piso** de ingresso para os novos bancários, ou seja, achatamento da porta de entrada da categoria;
- **Reajustes diferenciados em três faixas salariais**, sem informar quais seriam os parâmetros das faixas nem os percentuais de cada uma — um cheque em branco;
- **Proposta de reduzir o valor** dos vales refeição e alimentação nas cidades do interior, sob o argumento de que ali o custo de vida é menor, aumentando apenas nas capitais.

TRADUZINDO:

Tirar de uns para pagar a outros, sem elevar um centavo do custo total. E, sobretudo, dividir a categoria: por faixa salarial, por região, por tempo de casa. É a velha estratégia de quebrar a unidade para não pagar a conta.

**NO BANCO DA
AMAZÔNIA,
A INTRANSIGÊNCIA
É AINDA MAIOR.**

Enquanto a FENABAN ao menos simula proposta, o Banco da Amazônia não apresentou nenhuma, ou, pior, vai ter a indigência intelectual de apresentar a mesma provocação da FENABAN. Nem reajuste, nem contraproposta econômica, e como a Gestão Lessa derreteu o resultado do Banco, até a PLR está em risco. Sentou-se à mesa apenas para rejeitar as reivindicações econômicas e sociais apresentadas pelas entidades e para empurrar a categoria contra o relógio da data-base.

AMAZÔNIA SAÚDE

Bancos e entidades acordaram nova tabela de reembolso e novo valor de referência dos planos e, até agora, nada foi implantado — isso já faz dois anos. A proposta do Banco era de 6 meses.

PCS

O banco impôs um plano sem negociação coletiva real e apostou na adesão individual.

CAMPANHA SALARIAL

Diz não a tudo.

Percebe-se o fio condutor: individualizar para enfraquecer. A FENABAN divide por faixa salarial. O BASA divide por adesão individual no sistema. Nos dois casos, o objetivo é o mesmo — impedir que a categoria decida junto.

A RECUSA AO PCS É O TERMÔMETRO DA GREVE.

É preciso dimensionar o que aconteceu. Sem assembleia convocada para isso, sem comando de mobilização atuando, sem calendário de luta, sem estado de greve instalado e contra toda a máquina de comunicação do banco.

SE DISPERSOS JÁ DISSEMOS NÃO, IMAGINE ORGANIZADOS.

O resultado do PCS mede algo que nenhuma pesquisa mede: a disposição real da base de não aceitar qualquer coisa. É exatamente esse o combustível de uma greve. O banco leu esse número e entendeu o recado, tanto que correu para reabrir o prazo. A categoria também precisa ler.

O RECADO DA BASE

A recusa ao PCS mostrou uma disposição concreta de resistência mesmo sem uma estrutura formal de mobilização instalada. O texto aponta esse resultado como um termômetro da disposição para a greve.

A RESPOSTA AGORA TEM ENDEREÇO E DATA.

O Comando Nacional dos Bancários convocou assembleias em todo o país para 17 de agosto (segunda-feira), para que a categoria delibere sobre o modelo de reajuste, a divisão por faixas e o congelamento do piso, e para deliberar sobre o dia nacional de mobilização, com paralisação nas bases em 20 de agosto.

A ASSEMBLEIA DO DIA 17 TEM QUE VOTAR O ESTADO DE GREVE!

NO BANCO DA AMAZÔNIA, A EXIGÊNCIA É UMA SÓ:

MESA ÚNICA E UNIFICADA DE NEGOCIAÇÃO –

Com todas as entidades sindicais que representam os empregados.

UMA SÓ MESA	UMA SÓ PAUTA	UMA SÓ VOZ
Todas as entidades juntas na negociação.	Reivindicações apresentadas de forma conjunta.	Categoria falando com unidade diante do Banco.

PREPARAÇÃO SÉRIA DE GREVE

Assembleias informadas • comandos por agência e departamento • fundo de greve
• garantias jurídicas • defesa contra retaliação.

Greve não se improvisa na véspera. Greve se prepara.

E a preparação começou no dia em que quase metade da carreira Bancária olhou para a proposta do banco e disse não.

O BANCO PERDEU O PCS NA BASE. E VAI SER DERROTADO NA GREVE.

UNIDADE PARA NEGOCIAR. ORGANIZAÇÃO PARA LUTAR. GREVE PARA VENCER.