



BANCO DI NAPOLI - AREA NAPOLI E CAMPANIA NORD

INCONTRO II SEMESTRALE 2009

APERTURA DI CREDITO

Si è svolto il giorno 30 giugno scorso l'incontro di Semestrale per l'Area Napoli Campania Nord, relativa al secondo semestre 2009, i cui elementi sono rappresentati in allegato.

All'incontro ha partecipato il nuovo Capo Area, Francesco Guido.

Infatti, finalmente, sono stati separati i ruoli di Direttore Generale e Capo Area Napoli e Campania Nord.

Una novità, questa, che va rimarcata poiché - stante le diverse finalità istituzionali dei ruoli - è oltremodo positivo che, in un momento di particolare difficoltà, ognuno svolga a "tempo pieno" le proprie funzioni.

Le esperienze passate del Dott. Guido sul nostro territorio in qualità di capo mercato (quando c'erano i mercati veri, non quelli marginali attuali) sono ben conosciute e con chiarezza va detto che non sempre le relazioni sono state "idilliache" a causa della sua nota "propensione commerciale", veicolata da una "grande capacità comunicativa" supportata da una "eloquenza immaginifica" e teorizzata in pubbliche interviste che esaltano "lo stress positivo".

Eppure le cose affermate ieri fanno intravedere una consapevolezza diversa (necessità della fase? mutato ruolo?), dove la ovvia ricerca di risultati - nell'incontro fortemente e continuamente sottolineata con la solita determinazione - viene però accompagnata da alcuni elementi, crediamo non retorici, funzionali al risultato e che, per un Sindacato responsabile, non sono indifferenti.

Crediamo di non forzare il linguaggio nell'usare il vocabolo "sostenibilità", per spiegare la filosofia che si intende perseguire quando:

- si afferma che intanto un obiettivo è perseguibile (sostenibile) solo se ci sono le condizioni, gli strumenti ed i mezzi per raggiungerlo, non rappresentando quindi l'obiettivo stesso una variabile "indipendente"
- si afferma che gli obiettivi divengono raggiungibili (sostenibili) quando sono della filiale, non del singolo;
- si afferma che la gamma dei prodotti offerta è tale per cui ogni cliente ha il proprio (sostenibile) prodotto, senza "forzature";

- si afferma che il lavoro diventa sostenibile se è fonte di soddisfazione e non solo di "fatica".

A ciò si aggiunge:

- l'affermazione che non vi saranno forzature nei ruoli, ma proposte, opportunità di ruoli, che intanto si potranno accettare se ritenute soddisfacenti;
- il coinvolgimento costante dei colleghi, a cominciare dagli assistenti alla clientela, che avranno incontri di formazione dedicati, come le altre figure professionali;
- l'ascolto, con riunioni ad hoc con i direttori, non sugli obiettivi commerciali, ma per sapere se la macchina a supporto - a cominciare dall'Area definita struttura di servizio - funziona.

Su questo impianto il Capo Area ha chiesto alle Organizzazioni Sindacali un'apertura di credito.

Nella consapevolezza della diversità di intenti che rimane tutta, non credendo noi ad "un'unione sacra" contro la concorrenza e ragionando sulle affermazioni svolte, riteniamo che gli obiettivi da raggiungere con mezzi adeguati, lavoro collettivo, nel rispetto delle lavoratrici/dei lavoratori e dei clienti, lavorando se possibile con soddisfazione, siano non solo auspicabili, ma condivisibili.

Aprire un credito è un'assunzione di responsabilità e un atto di fiducia; speriamo di non essere poi costretti alla "revoca".

Napoli 06/07/2010

***I COORDINATORI DI AREA
NAPOLI E CAMPANIA NORD***