



**FISAC**

**Federazione Italiana Sindacale Lavoratori Assicurazioni e Credito**

**Rappresentanza Sindacale Aziendale**

**Carivit Spa**

**CGIL**

## **Progetto casse aperte**

Ormai saprete tutti del progetto casse aperte in partenza dal 19 febbraio per quattro sabati.

Per questa grande iniziativa è stata fatto un lavoro lungo e capillare che ha portato all'individuazione delle filiali adatte e che ha richiesto numerosi contatti col personale per avere le necessarie adesioni in quanto la partecipazione è facoltativa.

Inoltre qualcuno provvederà a fare un volantinaggio nei centri commerciali e nei dintorni delle filiali, ci sarà una distribuzione di volantini porta a porta entro 2 km dalla filiale aperta, ci sarà una contact unit che contatterà la clientela ecc. ecc.

Le strepitose offerte riguardano una superflash gratis per un anno (9 euro), un prestito multiplo all'eccezionale tasso del 7,50 ma solo per clienti personal e upper family (redditi superiori a 50.000 euro) e altri sconti da richiedere sulle surroghe e sui nuovi rapporti.

Forse è vero (ma non ne siamo convinti) che il compito del sindacato non è intervenire su questo tipo di scelte aziendali ma noi in questa azienda ci lavoriamo e per questo ci chiediamo come sia possibile che, in tutte i vari passaggi dalla direzione regionale, alle aree, alle direzioni generali, ai funzionari delle sedi centrali, ai titolari di filiale nessuno abbia avuto niente da ridire e che solo noi troviamo tutto questo grottesco, inutile e dispendioso.

Tra l'altro ci si dice che "l'obiettivo principale è quello di riavvicinare sul territorio la banca ai clienti".

Ma cosa vuol dire? Pensano davvero di far ritornare i clienti col volantinaggio? E poi quando mai noi ci siamo allontanati dai nostri clienti?

Abbiamo fatto i salti mortali per limitare i danni lavorando in condizioni di estremo disagio, semmai sono i vertici di queste aziende che hanno fatto di tutto per allontanare la clientela, e non è certo con queste iniziative che sarà possibile riavvicinarla.

Per farlo servirebbe più personale nella rete, servirebbero procedure meno ingessate e complicate, servirebbero condizioni al passo col mercato, servirebbero risposte veloci alle richieste della clientela e servirebbe che il personale fosse ascoltato, gratificato e valorizzato come merita su basi condivise.

Sulle procedure ingessate e sulla lentezza delle risposte che ne deriva abbiamo già scritto più volte e, nonostante anche in area le nostre osservazioni siano state raccolte, non ci siamo accorti di alcun miglioramento anzi qualche procedura è peggiorata (p. es. la dzk2).

Che il personale manchi soprattutto nella rete è sotto gli occhi di tutti, basta vedere quello che succede con le sostituzioni e gli spostamenti tra filiali che sono ormai all'ordine del giorno e che non risolvono mai il problema, semmai questi cambi continui aggravano i disagi della clientela.

E' ovvio che se nelle filiali manca personale il lavoro andrà a rilento, si darà per forza precedenza alle cose necessarie e giocoforza si lavorerà male col risultato di perdere quel cliente che poi nessuna offerta, e meno che mai quelle messe in campo, farà ritornare.

Per gratificare il personale si potrebbe cominciare abolendo l'attuale sistema incentivante e farne uno condiviso che premi tutti quelli che ne abbiano diritto allo stesso modo. Se una squadra vince una competizione il premio deve essere uguale per tutti perché tutti hanno contribuito pur nella diversità dei ruoli. Un'operazione a costo zero che darebbe risultati immediati ma che evidentemente lede interessi intoccabili.

Saluti a tutti.

Viterbo 18/02/2011

**Rsa Fisac Cgil  
Carivit Spa**