



Coordinatori RR.SS.AA. AREA ROMAGNA

## Incontro trimestrale del 29 luglio 2014 Area Romagna

Martedì 29 luglio si è svolto l'incontro trimestrale dell'Area Cariromagna, tra Azienda e OO.SS., previsto dal nuovo Protocollo delle Relazioni Industriali del 24 febbraio 2014.

Per la Delegazione aziendale erano presenti: Antonio Federighi, Brunella Apicella e Miriam Rossi per la Direzione Personale regionale e Giuseppe Moretti per la DC Relazioni Industriali.

Durante l'incontro è venuto a presentarsi il nuovo DG Mauro Federzoni, il quale ci ha esposto il suo percorso professionale e le sue priorità in Cariromagna: lo sviluppo commerciale e l'attenzione al cliente.

Nel corso dell'incontro sono stati forniti i dati al 31 maggio 2014 e presentati alcuni nuovi progetti.

### ORGANICI

L'organico complessivo al 31 maggio era di n. 935 dipendenti così suddivisi:

	Femmine	Maschi	di cui Part Time	totale
<b>Cariromagna</b>	464	368	175	832
<b>ISP Private B.</b>	7	7	3	14
<b>Intesa Sanpaolo</b>	10	23	1	33
<b>ISGS</b>	25	30	17	55
<b>Banca Prossima</b>	0	1	0	1
	506	429	196	935

In Cariromagna la disaggregazione per inquadramento è la seguente: 2' Area 10, 3' Area 1/2L 194, 3' Area 3/4L 362, QD 1/2 185, QD 3/4 80, Dirigenti 1.

### PART TIME

In Cariromagna al 31 maggio erano in essere 175 part time, con una percentuale del 21,03% superiore alla media delle Banche del Territorio, tuttavia la maggior parte riguarda la tipologia mista con rientri pomeridiani.

Le domande in attesa di accoglimento, ad oggi, sono 7/8 non considerando una decina di richieste con decorrenza futura. Il Personale ha espresso la volontà di accogliere il maggior numero di richieste, compatibilmente con le esigenze tecniche/organizzative, pur trovando resistenza nei Responsabili delle strutture.

### NUOVO MODELLO BANCA DEL TERRITORIO

Durante l'incontro la delegazione aziendale ha presentato un'anticipazione del nuovo modello distributivo della banca. A regime ci saranno 4 tipologie di filiali:

- Filiale completa
- Filiale semplice
- Filiale 100% commerciale
- Filiale imprese.

**Filiale completa:** filiale di adeguate dimensioni che ha completa operatività transazionale. Verranno installate postazioni di cassa self assistite (TARM)

**Filiale semplice:** non necessariamente una filiale piccola e non necessariamente vicino ad una filiale completa, effettua l'orario di cassa 8:25/13:00, nel pomeriggio i valori sono ricoverati e si effettua solo consulenza.

E' dotata di apparecchiature ATM o se hanno operatività elevata MTA (no TARM).

Come OO.SS. vigileremo sui vari aspetti legati alla sicurezza, in merito al carico delle apparecchiature Bancomat e alla gestione dei valori (carnet assegni o assegni circolari) fuori dall'orario di apertura delle casse con banca aperta.

**Filiale 100% commerciale:** situata nel raggio di 2 km dalla filiale completa.

Effettua solo servizio consulenza (no operazioni transazionali).

E' dotata di apparecchiature ATM o se ha operatività elevata MTA (no TARM).

### **Filiale Imprese:**

Il nuovo modello sarà improntato non più sul livello di fatturato svolto ma sulle esigenze e sui bisogni del cliente (criterio della complessità della relazione).

Nelle Filiali Imprese ci saranno 3 sottosegmenti: "Imprese Top", "Imprese" e "Piccole Imprese".

Nelle Filiali Retail verrà gestita la rimanente clientela small business classificata "Microbusiness", i Professionisti e quei clienti che non fanno estero.

L'analisi della clientela da riportafogliare sarà completata con la Direzione Regionale entro l'inizio di ottobre e produrrà un passaggio stimato di circa il 10% della clientela SB verso le Filiali Imprese.

Il Gestore Imprese resta la figura centrale nella relazione con il cliente e verranno supportate da 5 figure specialistiche con un ruolo prevalentemente commerciale: specialista finanza straordinaria, specialista di capital marketing, specialista banking, specialista estero e specialista finanza d'impresa. L'attività transazionale estero verrà svolta dall'addetto.

Da ottobre inizierà la formazione per tutte le figure (estero specialistico, crediti, interventi di supporto all'attività commerciale), da gennaio 2015 sarà operativo il modello definitivo.

## **NUOVA MODALITA' DI GESTIONE MUTUI**

Cariromagna è ancora una volta banca-pilota, in questo caso per l'ennesimo nuovo progetto sui mutui a privati!

Il Gestore, che gestirà tutta la relazione con il cliente, avvierà l'istruttoria inserendo tutti i dati ed i documenti on-line, richiedendo anche la perizia. Solo quando sarà completa la pratica perverrà on-line ai Crediti di Direzione Regionale per la verifica dei dati, la delibera e, per le filiali non autonome, anche la prestipula.

Viene quindi superato l'utilizzo del CEM di Padova che interverrà solo in fase di post-stipula.

In pratica vengono riportate ai Crediti attività fino a pochi mesi fa svolte dal Back Office di Forlì, dove nel frattempo colleghi con professionalità consolidate si sono riconvertiti ad altro.

Riteniamo sia necessario dare ai suddetti colleghi la possibilità di tornare a fare il precedente lavoro!

## **STRAORDINARIO**

Abbiamo segnalato che in alcune filiali non viene riconosciuto lo straordinario venendo utilizzata impropriamente la causale NRI.

Il Personale ha ribadito che, quando i Direttori di filiale sottopongono esigenze di straordinario, questo viene autorizzato. E' quindi chiaro che alcuni Direttori, per fare "bella figura", non richiedono l'autorizzazione dicendo ai lavoratori che il Personale non l'autorizza.

**Invitiamo nuovamente i colleghi a non fermarsi nei locali della banca se non preventivamente autorizzati, in quanto non si è coperti da assicurazione, anche per non incorrere in sanzioni disciplinari.**

## **RIUNIONI DI FILIALE**

I colleghi ci segnalano che alcuni Direttori effettuano le riunioni di filiale durante la pausa pranzo.

**Invitiamo i Direttori ad organizzare le riunioni commerciali rispettando l'orario di lavoro previsto anche per quanto riguarda i turni nelle filiali ad orario esteso.**

## **PRESSIONI COMMERCIALI**

**Abbiamo segnalato al nuovo DG il disagio dei colleghi in seguito alle aumentate insostenibili pressioni commerciali.**

Ogni progetto e ogni Direttore ha la propria metodologia di raccolta dati che, oltre ad essere inutili in quanto rilevabili nel portale ABC, incidono negativamente sulla serenità dei colleghi e sul clima della Filiale. **I report giornalieri e individuali nulla hanno a che fare con l'organizzazione del**

**lavoro, ma sono strumenti che consentono ad altri di monitorare il lavoro dei colleghi e fare pressioni psicologiche, inutili e dannose.**

**Le continue telefonate, visite, riunioni e sollecitazioni da parte dei Capimercato e dei Direttori non hanno alcuna efficacia di sviluppo**, in quanto i migliori risultati si ottengono sì coinvolgendo i colleghi, ma mettendo i gestori in condizione di aumentare il loro grado di autonomia operativa lasciando loro ampio respiro per organizzarsi il lavoro e realizzare gli obiettivi.

Gli appuntamenti giornalieri con i clienti sono da preparare e spesso vanno gestiti durante il continuo flusso di clienti e telefonate. Accade anche che ci siano richieste di gestire gli appuntamenti e il raggiungimento dei budget anche ai gestori che fanno cassa in sostituzione dei cassieri assenti, questo aumenta anche il rischio di ammanchi di cassa.

**I colleghi ci chiedono con forza di arginare questo fenomeno che punta solo sulla redditività a scapito della corretta consulenza al cliente. Fenomeno che, a volte, degenera in (neppure tanto) velate minacce di trasferimento, spostamento di ferie o cambi di ruolo.**

**Invitiamo le colleghe e i colleghi a continuare a segnalarci tutti i casi di comportamenti scorretti ed offensivi della loro dignità personale e professionale.**

Ovviamente, le scriventi OO.SS. vi terranno informati sugli ulteriori sviluppi della situazione denunciata e vigileranno affinché le questioni "aperte" in Carimagna siano risolte dall'Azienda con la dovuta attenzione ed il rispetto della dignità delle Lavoratrici e dei Lavoratori.

Forlì, 5 agosto 2014

FABI-FIBA/CISL-FISAC/CGIL-UILCA