



BANCO DI NAPOLI – I COORDINATORI RR.SS.AA DELLA PROVINCIA DI SALERNO

NUOVI MODELLI ORGANIZZATIVI IN GRAN VOGA

Siamo giunti alla fine del secondo semestre, con tutte le incognite del nuovo anno e con questo, anche dell'ennesimo modello organizzativo.

Un modello, che sostanzialmente si fonda sulla separazione delle attività: la specializzazione sul settore Imprese, su quello della clientela Personal, e il no profit di Banca Prossima.

Rileviamo che le Filiali Imprese dell'area Campania passano da 104 risorse attualmente assegnate alle 133 del nuovo modello, con un incremento di oltre il 27%, a seguito del passaggio della clientela core business con bisogni da impresa, riveniente dalla Filiale retail.

Sulla Filiale Imprese di Salerno , compresi i distaccamenti, l'aumento sarà di circa il 40 % delle risorse assegnate (tra gestori, addetti, specialisti) le cui postazioni per la piazza di Salerno continueranno a trovare allocazione sulla stessa planimetria esistente, dove ad onor del vero già in precedenza erano al limite della sufficienza.

Come avverrà questo miracolo? Semplicemente riducendo la lunghezza delle scrivanie che si posizionerebbero ad isola, unite tra loro in numero di quattro, in uffici dove i clienti non avranno più accesso per motivi di privacy, ma soprattutto perchè non si potrebbero assolutamente sedere per mancanza di spazio.

I clienti saranno ricevuti nei salottini, peccato che siano veramente esigui (solo 2 per la F.I. della piazza di Salerno) per poter pensare di accogliere clientela per 14 gestori, clientela che presumibilmente farà anticamera nei corridoi.....E parlando di clienti, gestori e corridoi ci vengono in mente le uscite di sicurezza, le vie di fuga sembrano anch'esse insufficienti. Basti pensare a cosa potrebbe accadere se colleghi e clienti dovessero frettolosamente assicurarsi una via di uscita in caso di incendio o altro.

Se invece la risposta alle nostre domande dovesse essere la rivisitazione del ruolo del gestore, costantemente fuori dal proprio luogo di lavoro ed in continua visita aziendale, nascerebbe un altro problema, quello del parco macchine. Sebbene, certi che l'Azienda provvederà al rimborso spese per l'utilizzo della propria auto, ci poniamo una domanda....

E se il gestore non disponesse dell'auto??

Ritornando al fattore spazio, la soluzione che l'Azienda ha trovato è quella di sopprimere, o comunque drasticamente ridurre, il numero degli armadi che già oggi sono stracolmi di pratiche, in attesa che giungano nuove 1.000 pratiche per la Filiale di Salerno che non si sa bene con quale alchimia troverà lo spazio per inserirle.

Non vengano poi a rilevare le varie funzioni di controllo , l'eventuale smarrimento di documenti dei quali riterremo direttamente responsabile l'azienda e non tollereremo che l'inefficienza aziendale, o piani di ristrutturazione avventati e mal organizzati , vengano pagati da chi in questa azienda profonde tutte le energie per far fronte ai disservizi vari.

Sul versante Retail la riorganizzazione che prende il nome INSIEME PER LA CRESCITA punta alla vendita di quei prodotti base necessari per assicurarsi redditività sufficiente a sopperire a quella che si perde appunto con il nuovo modello di servizio .

Su questa iniziativa, che si accompagna in modo imprescindibile da comportamenti di attenzione e cortesia, - sembra per lo piu' la scoperta dell'acqua calda - essendo tali comportamenti nelle nostre realtà già naturalmente agiti.

I lavoratori non si stanno tirando indietro, e ognuno fa e farà la sua parte, tutti impegnati su quello che da sempre conosciamo come " fidelizzazione " della clientela.

Coinvolgere i lavoratori sul nuovo modello, far sentire lo spirito di squadra, se pur nell'accoglienza alla quale parteciperebbe anche il direttore della Filiale, cercare di fare un ennesimo sforzo per la fidelizzazione della clientela è un conto, ma arrivare a fare un altro tipo di dichiarazioni ci preoccupa e non poco.

Dire che il sorriso, la disponibilità, l'accoglienza in generale siano comportamenti IRRINUNCIABILI e che la inosservanza diventi violazione contrattuale, pensiamo che stiamo andando su un campo minato e che l'arroganza e la minaccia non potranno essere tollerate nemmeno se velate. Lo stesso vale per la vendita dei prodotti per i quali ci sarebbe un monitoraggio individuale giornaliero, con la proclamazione del "venditore" piu' bravo , mentre ahime' il meno bravo sarebbe dopo un trimestre circa deferito all'ufficio personale. Qualcuno si è anche premunito di ricordare che dopo 3 note di valutazioni non adeguate c'è il licenziamento.

Altri anche pensando di essere sul "pezzo" stanno rappresentando ai lavoratori che non c'è piu' l'art. 18, anticipando il ricatto per il quale stiamo lottando che ci vedrà uniti nella mobilitazione del **12 dicembre 2014** .

Pertanto, prima di arrivare a doverne discutere in altre sedi chiediamo che si interrompano immediatamente atteggiamenti minacciosi del tipo sopra rappresentato.

La FISAC CGIL sarà come sempre sui posti di lavoro a vigilare sul clima che si sviluppa in azienda.

Salerno 04/12/2014

I COORDINATORI RR.SS.AA DELLA PROVINCIA DI SALERNO