



## INCONTRO TRIMESTRALE AREA PADOVA E ROVIGO

Il giorno 4 dicembre u.s. si è svolto l'incontro trimestrale con la Direzione Regionale e le Relazioni Industriali, presenti il dr. Renzo Simonato, la Responsabile del Personale Valeria Villicich e della Gestione del Personale Cristiana Bellinazzi. Per le Relazioni Industriali erano presenti Antonella De Marchi e Panaghiotis Meletis.

Il Direttore Regionale è intervenuto per un breve esame dei dati economici e gestionali al 30 Settembre 2015, in miglioramento rispetto allo stesso periodo del 2014, ma caratterizzati da luci e ombre. Infatti da un lato persiste la riduzione del margine di interesse, dovuta ad un livello dei tassi di interesse che ha raggiunto il minimo storico, dall'altro si registrano segnali di miglioramento sul fronte degli incagli e delle rettifiche nette sui crediti. Anche gli oneri operativi sono in diminuzione, a seguito della chiusura di un numero ormai significativo di filiali. Dal punto di vista dell'andamento gestionale (dati al 30 settembre), l'Area Padova e Rovigo si attesta al 93% rispetto al budget complessivo, con la seguente articolazione tra i territori commerciali:

Retail	95%
Personal	102,3%
Imprese	88%

In merito all'applicazione del metodo commerciale, il Dr. Simonato ha evidenziato come l'Area Padova e Rovigo dimostri una buona dinamicità commerciale che la colloca al primo posto a livello di Regione Nord Est per contatti e successi. Il Direttore Regionale ha inoltre spiegato come **non sia tanto rilevante la quantità dei contatti ma la qualità della preparazione degli incontri con la clientela**. In altri termini il successo nella vendita dei prodotti e dei servizi dipende essenzialmente dall'analisi dei bisogni del cliente e dalla capacità di offrire prodotti coerenti.

**Riteniamo importante sottolineare la portata di questa affermazione, ma anche la notevole distanza tra essa e la realtà operativa quotidiana. Rileviamo infatti una spinta sempre più forte, spesso ottusa, alla moltiplicazione quantitativa dei contatti. Il metodo commerciale, presentato come “scientifico e quindi infallibile”, viene spesso tradotto nella sua forma più rozza e semplificata : “il numero dei successi è direttamente proporzionale al numero dei contatti”. Ovviamente la realtà è molto più complessa e, finalmente, si conviene sull'inutilità del “contatto a raffica” fine a se stesso e sull'importanza di preparare e qualificare con cura l'offerta commerciale. Auspichiamo che i Responsabili, ad ogni livello, ne prendano atto e aggiustino rapidamente il tiro operando per una corretta applicazione del metodo commerciale.**

**Ricordiamo a tutti i colleghi e le colleghe che il contratto di secondo livello stipulato il 7 ottobre 2015 ha introdotto la facoltà di segnalare ogni “pressione impropria” o comportamento ritenuto lesivo della propria dignità personale e professionale. Vi invitiamo a contattare il vostro rappresentante sindacale in caso di necessità.**

### PART-TIME

Sono **436** i contratti a part-time in essere nella rete Cariveneto dell'Area di Padova e Rovigo, pari al **25%** del totale dell'organico (21% presso ISGS, 15% presso ISP e 11% presso Banca Prossima presenti nell'Area). Si tratta, per la rete Cariveneto, del picco storico del numero dei contratti, mentre sono **50** (di cui **11** presentate da personale lungo assente) le domande in attesa di accoglimento al 31 ottobre, numero nettamente inferiore rispetto alle precedenti rilevazioni.

## **TRASFERIMENTI**

Sono state accolte **9** domande dalle liste di trasferimento a richiesta. Sono ancora sospese circa **50** domande in attesa di accoglimento.

## **FILIALI FLEXI**

Le Organizzazioni Sindacali hanno nuovamente denunciato la condizione lavorativa presso le filiali con orario esteso ed il crescente disagio dei colleghi e colleghe adibiti ai turni serali e al sabato. Il disagio della turnazione, infatti, si concentra su un numero più ridotto di colleghi e la frequenza di adibizione è sensibilmente aumentata. Questo sacrificio non sembra peraltro incontrare un utilizzo apprezzabile da parte della clientela, soprattutto dopo le 18,30/19,00. Abbiamo pertanto richiesto:

- di estendere a tutte le filiali flexi l'anticipo dell'orario di chiusura alle 18,30 ovvero alle 19,00
- di accogliere le eventuali domande di trasferimento presentate dai colleghi in servizio presso le filiali flexi, a partire da chi è impegnato nei turni da più tempo e da chi è colpito da problemi familiari e personali.

In merito alle modifiche della fascia oraria di apertura, l'Azienda ha risposto che è tutt'ora in corso un'analisi filiale per filiale, tenuto conto anche delle esigenze del mercato di riferimento. Per quanto attiene alle richieste di trasferimento, l'Azienda ha manifestato la disponibilità a valutarle con la massima attenzione.

Riguardo alle condizioni di sicurezza, abbiamo informato l'Azienda sulla particolare situazione della **Filiale di Via Enrico Toti in Padova (zona Arcella)**, segnalataci dai colleghi, soprattutto durante la fascia oraria di chiusura serale. Abbiamo pertanto richiesto, per la filiale, il ripristino dell'orario di apertura standard , ovvero l'attivazione di idonei mezzi di vigilanza.

## **FILIALE NEW CONCEPT AD ABANO TERME**

La Responsabile del Personale ha informato le OO.SS. sull'imminente apertura della prima filiale "new concept" dell'Area, nel comune di Abano Terme. Si tratta di un modello concettualmente e logisticamente diverso da quello tradizionale che, secondo l'azienda, dovrebbe trasformare la filiale da "ufficio" a "luogo di incontro e di relazione" con la clientela.

Le OO.SS., fermo restando l'interesse e l'attenzione ad ogni processo di cambiamento, attiveranno un monitoraggio della condizione lavorativa per segnalare i problemi e le eventuali criticità operative ed ambientali che i colleghi ci segnaleranno.

**Le Segreterie di Coordinamento Cariveneto e i Coordinatori Territoriali  
Area Padova e Rovigo**

**FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL - UILCA – UNISIN**

Padova, 9/12/2015