



BANCO DI NAPOLI - I COORDINATORI RRSSAA AREA CAMPANIA

INCONTRO TRIMESTRALE AREA CAMPANIA NOVEMBRE 2015

In data 25/11/2015 si è tenuto il previsto incontro Trimestrale di Area Campania alla presenza della delegazione aziendale, così composta: Giuseppe Maria Tricarico - Resp. del Personale BdN - Fontanella e Zampognaro - specialisti del personale- , Piazzullo per la Direzione Regionale, Reda e Capogreco per le Relazioni Industriali, Barolo per il Polo Immobiliare.

Sono inoltre intervenuti il Direttore Commerciale per il Territorio Personal, Giuseppe Nargi, e il direttore Commerciale Attivissimo, per il Territorio Retail.

Assente il Direttore Commerciale Imprese , Baro.

Nargi dichiarandosi soddisfatto delle *performances* del mondo personal, ha rappresentato come questo periodo sia stato caratterizzato dalla ripresa degli impieghi medio-lungo termine e da un forte aumento delle surroghe attive, favorito dalla competitività dei tassi praticati. Non ha sottaciuto le difficoltà derivanti dai problemi internazionali, che fanno sentire i loro effetti soprattutto nella Divisione Imprese, determinando un periodo di luci ed ombre oltre che consumi stagnanti.

Attivissimo, si è dichiarato estremamente soddisfatto del comparto Retail, avendo riscontrato nei colleghi professionalità e "voglia di fare". Ha poi evidenziato un'estrema soddisfazione in particolar modo per coloro che gestiscono portafogli *base*.

Barolo del Polo Immobiliare ha poi elencato gli interventi di ristrutturazione immobiliare compiuti e previsti, soffermandosi sugli accorpamenti e sulla creazione della filiale *new concept* (prototipo Bonola) che in via preliminare riguarderà Caserta e Napoli. Questa nuova concezione di Filiale che si basa su una diversa organizzazione degli spazi e dei posti di lavoro in chiave commerciale, avrebbe come scopo dichiarato, quello di ridurre la distanza tra la Banca e la clientela.

Le OO.SS. hanno replicato su tutti i punti evidenziando diverse criticità:

- Le OO.SS. hanno evidenziato alcune criticità sia nel territorio Imprese per l'esiguo numero di Centri Imprese e la vastità del territorio che devono servire (come

nel Salernitano), che, pertanto, comporta di non essere puntualmente presenti in molti territori dando spazio ad altri competitors

sia sulle "nuove aperture" delle filiali semplici e punti di consulenza con la riduzione/eliminazione del servizio di cassa che rischiano di non essere opportunamente supportate da idonee apparecchiature informatiche (MTA - TARM) anche in considerazione del considerevole numero degli interventi.

Abbiamo anche evidenziato come mediamente le Filiali 100% commerciali abbiano avuto una vita media di pochi anni, essendo state successivamente chiuse e accorpate

- è stata rimarcata la forte preoccupazione in merito alla prossima **"manutenzione dei portafogli"**, che potenzialmente potrebbe generare una diminuzione di gestori retail, per effetto del passaggio di un numero non meglio identificato di aziende che migrano verso il mondo Imprese, mentre altre posizioni andrebbero a incrementare il mondo personal;.

Questo passaggio rischia di appesantire ulteriormente la filiale Imprese se questa non verrà adeguatamente supportata da nuovo personale, considerando che già il modello di servizio partito il 19/01 ha aumentato il numero di clienti.

In merito alla rimodulazione dei portafogli , Tricarico ha assicurato che tale rimodulazione avverrà in modo graduale, in modo da evitare impatti negativi, con verifiche puntuali, così come la delegazione Aziendale **ha sottolineato che tale rimodulazione di portafogli, avvenendo a fine esercizio, non avrà alcun impatto sul pregresso calcolo degli indici di complessità dei singoli portafogli e, conseguentemente, sulle previste indennità di ruolo, oltre che sui budget di Filiale;**

Sempre in tema di nuovo modello di servizio abbiamo sottolineato che in alcune filiali si evidenzia una difficile coabitazione fra moduli Personal e Retail, così come sovente forti sono i contrasti tra il direttore Retail dell'unità operativa e il Direttore Personal "ospitato"; in merito, laddove i rispettivi Capi Area non riescano a limare i contrasti, chiediamo ufficialmente un intervento della Direzione del Personale teso a dirimere la "controversia", favorendo un adeguato clima di filiale;

Inoltre abbiamo espresso i nostri dubbi circa la funzionalità delle nuove filiali *new concept*, il cui progetto necessita a nostro avviso di importanti correttivi e di una sperimentazione più lunga, come tra l'altro espresso anche dagli RIs nelle riunioni dedicate. Forte è infatti il timore che, come già accaduto per le Filiali Superflash oramai sostanzialmente superate, con questo nuovo tipo di Filiale, si continui a sperperare denaro

per interventi su Filiali che in molti casi sono state anche recentemente ristrutturate ed oggetto di nuovi layout;

Abbiamo sottolineato l'esigenza di verificare che i lavori siano eseguiti in rispetto della normativa sulla sicurezza e evidenziato alcune anomalie (non di lieve entità) in filiali interessate da lavori come Arienzo (dove una postazione è accessibile solo accendendoci camminando trasversalmente) o S. Maria C. V. (ove l'installazione del TARM ha fatto ricollocare il monitor delle immagini delle telecamere di sicurezza verso il pubblico).

Per la Filiale di Caserta la nuova concezione di Filiale, che nel progetto di Bonola prevede che i salottini siano usati per accogliere ed incontrare il cliente, in questa Filiale siano occupati da colleghi che non hanno posto negli uffici e che pertanto all'occorrenza dovranno necessariamente spostarsi.

- abbiamo poi stigmatizzato come in tema di **straordinario** si continui a verificare il fenomeno dello "straordinario non retribuito", spesso facilmente desumibile da una semplice analisi delle anomalie riscontrabili in procedura Intesap.

Detto fenomeno, come riconfermato dal dr. Tricarico, non è più tollerabile da parte di Direttori compiacenti ed è contrario alla vigente Policy. In mancanza di un azzeramento di tale abuso le OO.SS. saranno costrette ad elevare formale denuncia agli organi competenti.

In merito agli accordi sottoscritti abbiamo richiamato quello sulle politiche sociali soprattutto in merito alle pressioni commerciali, sottolineando come il clima delle Filiali non è facile e che l'accordo va agito affinché si ristabilisca un buon clima interno e vengano banditi gli atteggiamenti oltraggiosi già registrati nel passato.

L'azienda ha convenuto che, come stabilito nell'accordo del 7 ottobre, la verifica dell'andamento dei risultati debba avvenire esclusivamente tramite la reportistica istituzionale. Vigileremo e saremo parte attiva affinché nelle Filiali ritorni ad esserci un clima interno sereno e supporteremo in ogni modo i colleghi che dovessero aver bisogno di effettuare le giuste e dovute segnalazioni

Napoli 18/12/2015

I Coordinatori delle RRSSAA di Area Campania