



## **MANUTENTORI ED AFFINI**

*L'azienda autonomamente stabilisce il modello organizzativo, senza necessità di coinvolgere il sindacato che può unicamente evidenziare le ricadute dello stesso sui lavoratori; siccome siamo qui a valutare le ricadute ma, a oggi, pare che nessuno le veda cerchiamo di mettere in fila i problemi che, dopo la "manutenzione" dei portafogli, sono presenti nelle filiali.*

*Facciamo due conti: 53.206 clienti da Retail a Personal in presenza di una diminuzione di 63 portafogli Personal (80 chiusi 17 attivati); 122.868 clienti base con un aumento di 613 portafogli (109 chiusi 722 attivati) con una media per portafoglio di 200 clienti assegnati in presenza di contestuale diminuzione di 1.464 portafogli PAR (1.649 chiusi 185 attivati); 37.534 clienti da Small a Imprese con un aumento di 61 portafogli ed una media per portafoglio di 615 clienti assegnati.*

*Nelle filiali Retail restano posizioni small business anche laddove viene meno il gestore e questo fatto impone due scelte: il coinvolgimento del direttore nella gestione di pratiche e clienti o un lento processo di autoformazione dei gestori PAR rimanenti che non è una novità se non per la sua generalizzazione. In ognuno dei due casi, come ben si capirebbe se ci si calasse nella situazione, il livello di efficienza complessiva del gruppo di lavoro in filiale calerà mentre quello di approssimazione del ciclo distributivo dei prodotti aumenterà.*

*Relativamente all' aumento numerico dei clienti dei portafogli dei gestori PAR retail osserviamo due cose: i clienti in monte, clienti base, spesso rimangono in capo ai direttori contravvenendo, anche in questo caso come per gli Small, al diktat aziendale che i direttori devono dirigere e non gestire direttamente posizioni di clientela; la seconda che l'aumento del volume dei portafogli impatta sul riconoscimento dell'inquadramento correlato al " peso del portafoglio", valore che gli interessati ad oggi ancora non conoscono sia ante che post manutenzione.*

*Nelle filiali imprese oltre al problema del numero degli assistenti che spesso non soddisfano le esigenze organizzative essendo troppo pochi, si apre quello dei gestori che in alcuni casi, rispetto ai grandi numeri sopra riportati, non saranno sufficienti.*

*Pensiamo che fino a quando le parole chiave non diventeranno  
ORGANIZZAZIONE, PROFESSIONALITA', GESTIONE  
i problemi per noi saranno tanti, in particolare ora quando pare siano solo il METODO e la sua applicazione ad orientare le decisioni.*

**FABI – FIRST – FISAC – UILCA - UNISIN**

IntesaSanpaolo Aree Lombardia Est e Lombardia Sud 03/02/2016