



INCONTRO TRIMESTRALE AREA LIGURIA

In data 31 Gennaio si è svolto l'incontro Trimestrale di Area alla presenza dello Staff della Direzione Regionale.

Ci sono stati presentati i dati reddituali della Direzione Regionale aggiornati al 30 Novembre 2016 e quelli che saranno i temi principali per il 2017.

E' stata espressa soddisfazione per i risultati conseguiti sostanzialmente in linea con la Banca dei Territori.

Le OO.SS. hanno sottolineato il grande impegno delle Colleghe e dei Colleghi, grazie al quale sono stati ottenuti questi risultati nonostante le difficili condizioni di mercato affrontate nel corso dello scorso anno.

Per il 2017, l'Azienda ci ha comunicato che gli obiettivi di crescita verranno perseguiti sfruttando i vantaggi competitivi rispetto al settore, che sarà data importanza alla relazione con la clientela anche attraverso l'analisi del Net Promoter Score e valorizzando le connessioni tra i Territori Commerciali e la multicanalità integrata. Nelle filiali sarà data maggiore importanza alle attività legate all'accoglienza.

Le OO.SS. hanno evidenziato che molto spesso il giudizio dei clienti è influenzato da aspetti tecnico-organizzativi della Banca su cui il lavoro dei colleghi delle filiali non può incidere, come la riduzione degli addetti al servizio di cassa o i malfunzionamenti procedurali.

Indennità di ruolo e di direzione

L'Azienda ha avviato l'attività di calcolo delle complessità dei portafogli e delle filiali che saranno applicate nel 2017.

Per i mesi di febbraio e marzo saranno comunque erogate le indennità relative al 2016, per il consolidamento, ove previsto, sono in corso le verifiche sui criteri previsti dagli accordi aziendali: continuità o cambio ruolo svolto e fruizione della formazione.

Banca ITB – Banca 5

Sono state illustrate le disposizioni organizzative per l'avvio delle attività in sinergia con la nuova Banca del Gruppo: in ogni provincia è stato individuato un collega che si occuperà di contattare i tabaccai con il fine di acquisire nuovi rapporti e in ogni filiale è stato identificato un collega di riferimento per gestire i nuovi clienti.

Organici di filiale

Abbiamo affrontato la situazione complessiva degli organici delle filiali segnalando le criticità che abbiamo rilevato a seguito dei numerosi/eccessivi trasferimenti avvenuti in questo periodo e soprattutto in funzione delle nuove regole organizzative che hanno visto la riduzione del numero dei Coordinatori Commerciali.

Intesasanpaolo Casa

Ci è stato comunicato l'avvio dell'attività di Intesasanpaolo Casa. Al momento gli organici sono costituiti da 5 colleghi assunti direttamente dalla nuova Azienda e 2 colleghi, provenienti dalla

Banca, hanno avviato la formazione prevista per ottenere le abilitazioni ad operare nel settore dell'intermediazione immobiliare.

Abbiamo chiesto che venga dato un riscontro a tutti i colleghi colloquiati da ISP CASA nei mesi scorsi.

Orario di operatività di cassa e NRI

Abbiamo ribadito che in molte realtà l'operatività di cassa si protrae ben oltre gli orari previsti e che le prestazioni lavorative non riconosciute sono sempre molto diffuse.

L'Azienda ha risposto che affronterà questi temi nelle prossime riunioni con i direttori e che le richieste di prestazioni aggiuntive che arrivano dalle filiali vengono sempre valutate e quasi sempre autorizzate.

Riteniamo che ci sia una forte distanza tra queste affermazioni e le situazioni reali nelle filiali. Verificheremo se questa iniziativa avrà effetti concreti sul riconoscimento delle prestazioni lavorative svolte dai colleghi oltre gli orari previsti.

Colloqui conoscitivi – Liste di trasferimento

Prosegue l'attività dei Gestori del personale che continueranno ad incontrare tutti i colleghi delle filiali e degli uffici dell'Area per effettuare colloqui conoscitivi.

Sul tema dei trasferimenti abbiamo ribadito l'importanza delle liste di trasferimento chiedendo di accogliere le domande giacenti da più tempo.

Pressioni Commerciali

Nel corso dell'incontro ci siamo confrontati sul tema del clima aziendale ribadendo che ancora troppo spesso i toni utilizzati dai capi nel corso dei colloqui con i colleghi sono troppo aggressivi e non rispettano la dignità dei lavoratori e solo dove viene svolta un'attività di "filtro" da parte dei Direttori/Coordinatori, il clima di filiale resta di livello decoroso.

Come OO.SS. abbiamo chiesto con forza l'impegno da parte delle funzioni aziendali ad agire in modo concreto sul clima delle filiali.

In merito ad una segnalazione effettuata dalle OO.SS. della Liguria nel mese di Dicembre, abbiamo riscontrato un primo passo in avanti: nella provincia di Imperia si "stava diffondendo" la voce che, non solo i trasferimenti, ma anche **il mantenimento del posto di lavoro** sarebbe stato correlato alle valutazioni annuali del personale e all'applicazione del metodo. Al fine di evitare che queste affermazioni, prive di ogni fondamento legale e contrarie alle politiche commerciali aziendali, potessero continuare a proliferare, abbiamo chiesto l'intervento dell'Azienda che ha confermato la ovvia falsità di tale affermazione e, affrontando il tema con i direttori, ha interrotto il diffondersi di una notizia falsa e che stava causando forti preoccupazioni alle colleghe e ai colleghi.

Pur consapevoli che il problema delle pressioni commerciali indebite è ancora ben lontano da una soluzione complessiva, rileviamo una maggiore disponibilità al dialogo da parte delle funzioni aziendali e una volontà di intraprendere azioni positive volte al miglioramento del clima aziendale.

ISGS

Abbiamo chiesto chiarimenti sull'avvio dello SMART WORKING sulla piazza di Genova: al momento questa attività non interesserà i colleghi del Polo di Corte Lambruschini.

Genova, 10 Febbraio 2017

**FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA - UNISIN
INTESASANPAOLO LIGURIA**