



FEDERAZIONE
AUTONOMA
BANCARI
ITALIANI



Trimestrale Area Piemonte Nord e Valle d'Aosta

Dalla disponibilità ai fatti.....

In data 07 novembre 2017 si è svolto l'incontro trimestrale Area Piemonte Nord e Valle d'Aosta. Erano presenti il Direttore Commerciale Retail Roberta Benedicenti, il Responsabile del Personale e Assistenza Rete della Direzione Regione Piemonte VdA e Liguria Roberto Oberti, i colleghi della Direzione Relazioni Industriali Enzo Vozza e Graziella Falco, la nuova Responsabile del Coordinamento Territoriale Personale e Assistenza Rete Manuela Migliore insieme a tutti gli specialisti personale e di assistenza operativa del Coordinamento AO BI NO VB VC IVREA.

Ci è stato rappresentato **l'andamento commerciale della Regione** che al 30/9 si attestava al 98,7% del budget, **prima fra le otto Direzioni Regionali** con una crescita del 5,4% su base annua.

Il Retail a settembre si trovava al 97.2% del budget con crescita del 7,2% su base annua, al sesto posto (poca distanza tra i consuntivi dei primi sei posti in graduatoria), nonostante i mutui a privati siano in flessione per quanto concerne le surroghe, scese dal 20-25% del 2016 al 10%.

Il segmento personal primo al 101,8% del budget al 30/9, con crescita del 12.8% su base annua.

Il mercato imprese, al 30 settembre, si attestava al 96.6%, primo sul lineare e sulla "non decrescita".

Da parte nostra, rileviamo come questi risultati siano frutto del lavoro di tutti i colleghi, in condizioni sempre difficili, con alti livelli di stress derivanti dalle continue "pressioni sulla vendita" e dal fatto che le procedure a volte vadano a rilento.

Pressioni commerciali/aspetti normativi

Sussiste una richiesta standardizzata di prestazioni (vendite) che non tiene adeguatamente in considerazione le specificità di ptf, filiale, contesto di mercato di piazza.

Vi sono ancora alcuni responsabili che "spingono" a vendere prodotti forzando sulle reali necessità dei clienti, rischiando così da aumentare in modo esponenziale il rischio per i colleghi di incappare in errori, sanzionati poi pesantemente dall'Azienda.

Noi continueremo a monitorare e a segnalare comportamenti non in linea con gli accordi sulle politiche commerciali, portandoli all'attenzione anche della nuova Responsabile Coordinamento Territoriale Personale e Assistenza Rete, che ha dichiarato la propria piena disponibilità (come tutta la delegazione aziendale) all'esame di quanto da noi verrà evidenziato, intervenendo in merito allorquando verranno acclarati detti comportamenti.

Riteniamo inoltre che non portino a migliorare il clima aziendale e la produttività, maldestri e inappropriati "contest aziendali" in cui si cerca di coinvolgere colleghi, taluni anche con forzature, nel rappresentare una realtà romanzata che non esiste e tende a svilire, se non a banalizzare, il nostro lavoro. Più che **"applausometri" volti a premiare le sceneggiate**, pensiamo si possa dare il meglio di sé stessi lavorando in un contesto dove la **qualità del nostro lavoro sia adeguatamente rispettata**, senza essere trattati da meri esecutori di ordini ultimativi provenienti da altri colleghi, a loro volta sottoposti a pressioni, che i ns. stessi vertici aziendali hanno definito "stupide".

Formazione

Abbiamo denunciato le modalità (come da nostro comunicato unitario del 18/10/17 "Il corso IVASS va fatto bene.. Ma bene davvero!") "inappropriate" di tenuta del corso IVASS e anche del test finale "collettivo" di abilitazione alla vendita di prodotti assicurativi. Le modalità inappropriate non dipendono dai colleghi bensì dalla scarsa organizzazione o da "coperta corta" per carenze di organico. Un gruppo serio come il nostro, che abbia a cuore la professionalità dei propri dipendenti, non organizza la formazione in questo modo, tanto più in presenza di un accordo sindacale "avanzato", lo smart-learning, che se applicato correttamente consente la fruizione della formazione a distanza, a casa in orario di lavoro (si ribadisce, in orario di lavoro)

Mobilità territoriale

Abbiamo fatto presente la necessità, pur all'interno degli accordi in tema di mobilità territoriale per tutti i colleghi del Gruppo Intesa Sanpaolo ed ex banche Venete, di porre la massima attenzione negli spostamenti, limitando il kilometraggio e tenendo in considerazione anche i tempi di percorrenza casa/lavoro.

Migrazione delle filiali e strutture ex-Veneto Banca

I primi colloqui conoscitivi sono ormai terminati e sono in corso gli stage di due/tre giorni. Per rafforzare e dar seguito allo stage, i Direttori delle due Filiali (quella che ha usufruito dello stage e quella che ha fatto da tutor) saranno "gemellati". Le filiali ex-Veneto banca riceveranno un affiancatore per il transazionale, uno per i fidi e per i privati. Vi sarà in ambito coordinamento territoriale una struttura dedicata a risolvere, con canali preferenziali, le problematiche relative alla migration. Delle circa 200 persone coinvolte per supportare la migrazione, la metà opererà nel nord-ovest, in particolare nelle province di Novara-Vco, Torino, Alessandria e Genova. L'affiancamento a supporto si protrarrà, in base alle esigenze e alla disponibilità dei colleghi "tutor" coinvolti, da una fino a quattro settimane.

Filiali Flexi

Abbiamo ancora una volta evidenziato che in molte realtà gli orari potrebbero essere rivisti al ribasso. L'ingresso in filiale della clientela dovuto al flusso spontaneo o al contatto non giustifica un'estensione di orario così strutturato, vista anche la criticità di personale in turnazione. L'azienda ci comunica però che dai dati "in suo possesso" le filiali hanno la giusta redditività in linea con l'orario esteso.

Pulizia e igiene locali

In relazione alla continua riduzione dell'orario di lavoro dell'azienda appaltatrice, ancora una volta segnaliamo la necessità di addivenire a idonea pulizia dei locali. Le situazioni non in linea con gli standard adeguati dovranno essere segnalate con apposito **ticket-web** dalla Direzione del punto operativo.

In conclusione, abbiamo preso buona nota della disponibilità della delegazione aziendale di farsi carico della soluzione delle problematiche da noi segnalate/ evidenziate, al fine di migliorare il clima aziendale: non perderemo certo l'occasione di sottoporre all'attenzione dei nostri interlocutori comportamenti non in linea con gli accordi riguardanti le politiche commerciali.

Novara, 14 novembre 2017

I Coordinatori

Fabi First-Cisl Fisac-Cgil Uilca Unisin

Area Piemonte nord e Valle d'Aosta