dal sito Fisac Intesa Sanpaolo
29 ottobre 2021

LA QUALITA' DEL LAVORO RISPETTO ALLA QUANTITA'?!?!?

In data 6 Ottobre si è tenuto il periodico incontro trimestrale tra l'azienda e tutte le organizzazioni sindacali, dedicato alla nostra Area Lombardia Sud.

Dopo una rapida presentazione del positivo andamento economico dell'Area, ottenuto grazie al sacrificio e all'impegno di tutti i colleghi, da noi ribadito e riconosciuto dall'azienda, la discussione si è concentrata sui seguenti problemi che affliggono il territorio:

ORGANICI

Siamo prossimi alla ennesima riduzione dovuta all'ultimo accordo di esodo, a fronte del quale l'azienda si è impegnata ad assumere entro il corrente anno 200 risorse, delle quali 78 destinate alla Regione Lombardia.

Abbiamo chiesto quale sarà la quota spettante alla nostra Area e la suddivisione per provincia: **la risposta è stata che al momento non è ancora stabilita e che per alcune zone potrebbe non trattarsi di nuove assunzioni, bensì di spostamenti da altri territori, consentendo di soddisfare richieste di trasferimento giacenti da parecchio tempo, basti pensare all'ambito asse Milano-Pavia.**

Abbiamo di nuovo insistentemente denunciato la pesante situazione lavorativa di tutte le filiali; la **cronica carenza di personale si traduce in carichi di lavoro insostenibili** e ansia che regna sovrana, il lavoro è svolto con il timore di sbagliare per la confusione imperante e per la formazione troppo spesso fruita superficialmente, non certo per mancanza di volontà, ma per mancanza di tempo.

L'azienda ha quindi risposto che il problema verrà mitigato dalla razionalizzazione delle filiali; purtroppo abbiamo già visto cosa comportano i continui accorpamenti, con concentrazione di clientela su filiali sempre più congestionate e situazioni assolutamente incompatibili con il "lavorare sereni", condizione auspicata anche dalla controparte, ma nella realtà attuale pressoché impossibile.

Troppe realtà operative appaiono ormai sottodimensionate, dalla più piccola filiale agli uffici di direzione, citando, a puro titolo di esempio, l'ufficio crediti della neonata Divisione Agribusiness, per i quale abbiamo avuto segnalazioni di eccessivi ritardi nella delibera delle pratiche o gli addetti della filiale Agribusiness di Pavia, 3 su ben 11 gestori, chiaramente insufficienti.

PRESSIONI COMMERCIALI

Rappresentano uno dei principali mali del nostro settore, se non il peggiore.

Abbiamo ribadito come sia inconcepibile che il fronte commerciale della banca tiri avanti dritto per la sua strada, fingendo di ignorare tutte le problematiche che insistono sempre di più sul nostro lavoro quotidiano, come se non esistesse quel

pesante carico di amministrativo che deve comunque essere svolto per non incorrere in rischi anche patrimoniali.

L'azienda ha affermato che "il metodo arriva prima dei numeri" e che "è importante la qualità del lavoro rispetto alla quantità", ciò spiega la grande attenzione alle agende, ma secondo noi quando il personale non è messo nelle condizioni di applicare correttamente il metodo, per le ragioni già esposte al precedente punto, né di aver sotto controllo la qualità del lavoro, in quanto subissato dalla quantità, ecco che **l'ossessivo controllo diventa vessazione**, con tutte le conseguenze del caso.

A tal proposito l'azienda ha confermato di essere sempre disponibile all'ascolto e di prendere in considerazione tutte le segnalazioni. Ricordiamo che è possibile segnalare alla casella iosegnalo@intesasanpaolo.com qualsiasi comportamento scorretto dei responsabili. E' naturalmente garantito l'anonimato, e la segnalazione può essere fatta anche per il tramite del proprio rappresentante sindacale.

FORMAZIONE

Abbiamo di nuovo insistito sul fatto che la formazione debba essere svolta in orario di lavoro e non tra un cliente e l'altro, o peggio con il cliente davanti (vedasi ad es. "accoglienza"). **L'azienda condivide le nostre affermazioni, ma anche in questo caso la realtà è purtroppo differente**. La nostra richiesta è stata quindi di insistere con la sensibilizzazione di tutti i responsabili sul tema, sfruttando il più possibile lo strumento della formazione flessibile. **La corretta formazione è un diritto oltre che un dovere, va pretesa, se viene negata va segnalata al proprio gestore del personale e al rappresentante sindacale.**

CESSIONE FILIALI A BPER

I temi sopra esposti sono tristemente comuni a tutti i territori. Nella nostra area, più precisamente nel Pavese, si aggiunge il caos creato dalla cessione delle filiali ex Intesa Sanpaolo a BPER. Le complicazioni generate dall'operazione stanno tuttora impattando sui colleghi e sulla clientela, specialmente imprese ed enti; si va dai finanziamenti a medio lungo termine non migrati con conseguenti rate impagate, ai fidi trasferiti in parte (vedasi crediti di firma), ai mancati addebiti delle polizze assicurative e potremmo continuare a lungo.

E' sorto anche il problema delle filiali i cui clienti aziende retail erano portafogliati ad altre dipendenze ora cedute a BPER; post cessione si sono ritrovate a dover gestire questi clienti in assenza di gestore dedicato, con tutte le difficoltà del caso che l'azienda ha cercato di tamponare affidando le pratiche più urgenti a gestori di altre filiali, purtroppo più lontane e comunque già pesantemente oberate di loro. Per non parlare dei fascicoli delle posizioni non oggetto di cessione e rimaste presso BPER.

Per queste situazioni siamo stati rassicurati sul fatto che gli interventi correttivi sono in corso…… pensarci un po' prima non sarebbe stata la soluzione migliore?!?!?!?

Comprendiamo che l'operazione non è stata delle più facili, il Direttore Regionale Marco Franco Nava ha affermato che mettere in pratica tutte le pattuizioni contrattuali tra le due banche è stato estremamente complicato e soprattutto è stato calato dall'alto, **quello che infastidisce parecchio è l'incuranza di chi esercita le pressioni commerciali fingendo di ignorare anche tutto questo**.

Tirando le somme, cara azienda aumenti sempre di più i carichi di lavoro, le tue operazioni societarie generano pesanti disagi per tutti e incattiviscono la clientela, che poi noi dobbiamo gestire, accogli i nuovi colleghi ex UBI non preoccupandoti che il supporto alle nuove procedure informatiche e l'affiancamento, ancora oggi assolutamente necessario, sia adeguatamente effettuato (pare che le priorità siano altre, vendere e basta ad esempio….), carichi ai gestori la maggior parte delle sistemazioni di problemi derivanti dalla quasi raffazzonata migrazione UBI, non ci permetti di formarci con la dovuta cura e attenzione, ci assilli con le pressioni alla vendita come se il nostro lavoro consistesse solo nel piazzare prodotti di tutela e quant'altro, senza tener conto di tutto il resto…….

E allora, cara azienda

COME PUOI PENSARE CHE IL TUO PERSONALE LAVORI SERENAMENTE?

Al contrario tutto ciò non fa altro che spegnere i nostri animi, demotivarci, innervosirci, sfiduciarci e può nuocere seriamente alla nostra salute, ribaltandosi di certo anche sulla produttività.

Siamo essere umani, non macchine!

Ci fa sicuramente piacere che le nostre segnalazioni vengano pazientemente ascoltate negli incontri trimestrali, ma questa disponibilità all'ascolto va dimostrata anche e soprattutto dalle funzioni commerciali che, evidentemente indottrinate a sorvolare e minimizzare, pressano senza freno….

E NELLE FILIALI CONTINUIAMO A NON VEDERE LA LUCE!

COORDINATORI E RR.SS.AA. AREA LOMBARDIA SUD
FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA – UNISIN

Click qui per visualizzare il volantino unitario