Il 24 novembre u.s. si è svolto il quarto incontro tra l'Azienda e le Organizzazioni Sindacali sul tema della riorganizzazione che, ricordiamo, partirà il 13 dicembre prossimo. All'incontro era presente, oltre ai referenti aziendali di Relazioni Industriali, il collega Tiziano Lui (responsabile di Organizational Excellence Italy).

L'incontro si è aperto con una serie di risposte alle domande poste dal sindacato unitariamente e di cui riportiamo le principali novità che ci sono state riferite.

Inizialmente ci è stato confermato che dal 13 dicembre verranno pubblicate tutte le nuove Job Description su Normanet.

RETAIL

Consulente Personal: rimane l'attuale funzione e la Job Description rimane sostanzialmente immutata, fatto salvo l'implementazione di quanto previsto oggi per i consulenti di base. Tutti i CP saranno abilitati a svolgere le medesime attività, comprese quindi sia quelle consulenziali che di gestione degli ATM.

Direttore di Sede: avrà responsabilità di coordinamento dei colleghi che lo supportano nel territorio e in base alle necessità operative opererà le scelte gestionali ritenute più opportune.

Inquadramento: le scriventi OO.SS. hanno evidenziato come in alcune realtà si stia dando una errata comunicazione ai nuovi Direttori di Sede in merito alla tempistica per l'ottenimento di un grado superiore.

L'azienda ha confermato che il grado previsto maturerà secondo la tempistica prevista dal CCNL, ovvero 5 mesi.

Salute e sicurezza: su questo aspetto nulla cambia, i Direttori di Sede saranno responsabili della propria filiale e degli sportelli dove non è previsto il ruolo di Direttore.

Piani ferie: la questione della pianificazione del piano ferie è demandata al Direttore di Sede, però ad oggi non si sa se verrà fatta una pianificazione di mercato o di filiale. La banca ha tenuto a sottolineare che il tema delle sostituzioni è comunque attenzionato dall'istituto.

Vice Direttore Commerciale: come già noto saranno nominati su circa il 50% dei mercati e l'opportunità di creare questo ruolo su un determinato territorio verrà presa sulla base di una serie di fattori, quali il Mol, il numero di risorse dedicate, la numerosità della clientela, la complessità di gestione ed altri fattori che sono in fase di individuazione e costruzione.

AML: laddove non è previsto il Vice Direttore Commerciale, che ha la responsabilità sull'antiriciclaggio, il paniere dei clienti non assegnati punterà sul Direttore di Sede o di Filiale e quindi la responsabilità ricadrà su di lui o sul gestore della relazione con il cliente.

Responsabile Qualità Operativa: non avrà un team dedicato ma svolgerà una attività di indirizzo e supervisione dei Vice Direttori Operativi dislocati sui vari mercati dell'area di riferimento.

Portafoglio gestori su più filiali: non è prevista una riportafogliazione, questo per dare una stabilità alla relazione con il cliente. Esiste la questione dei consulenti personal first che agiscono su più filiali, ma avranno ora un'unica rendicontazione di mercato che farà capo ad un unico responsabile. Stanno valutando una seconda vista del portafoglio legata alle filiali dove sono radicati i rapporti, questo per poter evidenziare il contributo dato dalle filiali.

Massa di manovra: questi colleghi verranno redistribuiti sui mercati. Ciascuna Sede avrà un numero aggiuntivo di Consulenti Personal proprio per gestire le sostituzioni sul proprio territorio.

Mutui: per quello che riguarda il modello di gestione dei mutui nulla cambierà.

ENTERPRISES

Anche per quanto riguarda il canale imprese l'Azienda ha confermato che non ci sarà alcuna riportafogliazione. Gli Area Manager non avranno un portafoglio mentre i Vice Area Manager lo avranno. I Consulenti Business First saranno ridenominati in Gestori Small Business e rimarranno in carico allo Small Business. I portafogli dei 120 Business Center verranno ripuntati sulle nuove 60 Aree Small Business, quindi non saranno sparpagliati ma solo in alcuni casi verranno rivisti i confini.

PRIVATE

Per quanto riguarda il canale Private l'Azienda ha ribadito che non ci saranno modifiche, ma solo riduzione di Aree. Ci si è poi soffermati sulla figura del Vice Area Manager ed abbiamo sollevato all'azienda un problema di gestione perchè questi ultimi dovranno continuarepresumibilmente a coordinare una serie di banker di un'Area eliminata ed in più avranno anche un portafoglio da gestire, con tutti i rischi del caso, anche di relazione con il cliente e con la complessità di gestione di questo specifico segmento. Da questo punto di vista l'azienda ci ha tenuto a precisare che non ci sarà alcun passaggio automatico, ma il fatto che il VAM del Private possa avere un portafoglio è una facoltà che viene concessa in base alle situazioni locali, a seconda dei banker da coordinare e della complessità dei territori. E', sostanzialmente, una opportunità che deve essere attivata in accordo tra AM e VAM. C'è unapossibile soglia indicativa di un portafoglio di 20 clienti per i VAM, ma non ci sarà alcun trasferimento massivo da centro. In caso di VAM che