



Nuova procedura di “ottimizzazione e riorganizzazione”: **questa volta tocca alla rete commerciale dei mercati Mobility e Distribuzione**: 14 bac chiusi con 14 persone (7 VAT e 7 VEI) che svolgeranno un nuovo ruolo che al momento non è assolutamente definito e chiaro.

Leggiamo che il progetto di ottimizzazione si rende necessario per “essere in grado di cogliere le mutate esigenze dei mercati di riferimento e sostenere la crescita del business”.

Nel mercato mobility la riduzione dei volumi e la contrazione del numero dei dealer, rende necessario un minor numero di account mentre per il mercato distribuzione la stessa soluzione si rende indispensabile per la progressiva centralizzazione di molti accordi con i Dealers.

**Riteniamo che entrambe le cose siano frutto di precise scelte aziendali fatte negli anni e non certo di demeriti di chi deve eseguire le direttive “top-down”, come amano dire.** E poi c'è il problema di quelli che restano e che dovranno dividersi il territorio con meno persone, facendo meno trasferte e visite ma garantendo gli obiettivi.

È evidente che la strategia della Banca sia quella di ridurre la sua presenza nei mercati tradizionali del credito, riducendo gli account sul campo e limitandosi a seguire progressivamente grandi accordi centralizzati e mediati centralmente.

Di contro, emergono e si sviluppano nuovi potenziali consumatori in ambito rete Net, Banche e Aziende, oltre all'importante attesa partenza della proposta prestiti sulla rete fisica BNL. **Crediamo siano proprio gli account, con le loro skill decennali in attività negoziale con importanti imprenditori, ad essere il principale bacino al quale attingere per rinforzare la nuova rete.**

E invece, ancora una volta, attraverso una **modalità superficiale e non rispettosa** della storia lavorativa che ciascuno delle collaboratrici e collaboratori individuati ha dato negli anni, è stata ritenuta sufficiente una frase di commiato e via, arrivederci. Senza una spiegazione concreta del nuovo ruolo, a quali condizioni, quale luogo di svolgimento, ecc.

**Abbiamo assistito alla creazione pochi mesi fa di una rete Net con nomine di responsabili di area e zona senza job posting** quando sapevano già che 14 persone, che da anni svolgono un lavoro commerciale con profitto, sarebbero stati a minuti dichiarati “in più”: **ma chi da anni parla con gli imprenditori e segue i dealer non poteva andare a fare la stessa cosa con gli agenti net avendo già in tasca un profilo e una competenza riconosciuta?**

Sembra che ci sia sempre di più l'incapacità di avere una visione di insieme: ognuno attinge alle persone della propria direzione o, peggio ancora, a quelle che ritiene di poter “controllare”!

**Ma vogliamo davvero far ripartire questa azienda o la si vuole smontare a piccoli pezzettini? È importante Findomestic o far prevalere il potere di una direzione sull'altra?**

**L'obiettivo primario è solo quello di tagliare tutti i costi possibili sul personale**, quando sono proprio le persone, invece, attraverso la loro dedizione al lavoro, ad essere l'unica vera ricchezza e motore di sviluppo della Banca.

**Ma se risparmio deve esserci non comprendiamo come nella realtà I COSTI RADDOPPINO, visto che siamo spettatori di un'azienda che si muove a compartimenti stagni, con le direzioni impegnate in una lotta di potere le une sulle altre!**

Le collaboratrici ed i collaboratori sono, ancora una volta, confusi e spaesati: oggi se ne aggiungono altri 14 frustrati e delusi per come sono stati trattati.

**È fondamentale portare a bordo tutte e tutti! Sembra che questo interessi solo noi!**

Assistiamo attoniti alla creazione di decine di progetti, raccontati alla velocità della luce dal DG mentre abbiamo ancora le agenzie del diretto, che sembrava dovessero essere chiuse velocemente ancora aperte, con le persone che ci lavorano dentro in grossa difficoltà perché si continuano a chiedere sforzi e risultati senza braccia perché, quando va bene, sono in due!

Abbiamo colleghi che lavoreranno il 14 agosto per l'egoismo di chi non vuol chiudere le agenzie nonostante in tempi non lontani si fosse dichiarato disponibile a farlo e fa orecchie da mercante per riaprire il confronto che renda davvero attrattivo il mestiere!

Abbiamo una sala macchine che doveva essere trasferita "senza problemi" quando invece, ovviamente, le cose sono complesse e chi ci lavora ha delle professionalità difficilmente replicabili in Romania!

Abbiamo i colleghi IT che continuano ad essere reperibili giorno e notte cercando di fare miracoli per far quadrare tutto a costo zero!

Abbiamo colleghi di sede ai quali è stato annunciato un cambio di direzione ma che ancora non hanno capito il perché e chi alla fine sarà coinvolto perché, come per gli account, si descrive un cambiamento ma non si governano i processi.

E ancora tutto il perimetro della collection con tempi determinati non confermati e continue richieste di straordinario, lo stesso per il granting con la richiesta di straordinario addirittura durante i ponti delle festività e una riorganizzazione del dopo vendita che ci aspettiamo non porti ad altre "ottimizzazioni".

**Su tutti questi temi il nostro ruolo è quello di fronteggiare le criticità prodotte dalle scelte aziendali** e a tal proposito l'azienda nei prossimi incontri dovrà dare risposte alle nostre proposte già presentate e che sono necessarie per contenere gli impatti negativi che ricadono sui lavoratori. Analogamente, sulla procedura appena aperta, **abbiamo chiesto specifici approfondimenti** dato che il testo presentato è troppo generico: elaboreremo insieme a chi rappresentiamo le nostre proposte per tutelare l'aspetto economico e professionale dei colleghi coinvolti ed anche quello di chi rimane.

**Siamo convinti che per migliorare i conti servano gli investimenti sulle persone e non i tagli!**

Firenze, 30/04/2025

**Le Segreterie Organo di Coordinamento di Findomestic Banca SpA**



Findomestic: quando ottimizzare significa solo tagliare

**FABI -First/CISL-Fisac/CGIL-Uilca**