



By: [Carlo Alfredo Clerici](#) - CC BY 2.0

Il 22/4 siamo stati convocati dall'azienda in relazione all'allargamento del numero di filiali coinvolte dal progetto CASH light. Per due delle 6 filiali coinvolte (Capua e Napoli agenzia 16) la partenza è rinviata a causa della mancata installazione del bancomat a Capua dopo lo scasso avvenuto circa due mesi fa e della opportunità commerciale determinata dalla chiusura filiale di altra banca nel caso della 16.

Da oggi 28/4 invece, le filiali di Montesarchio, Piedimonte Matese, Ischia Ponte e Piano di Sorrento termineranno l'attività di sportello mezz'ora prima dell'intervallo per poi riaprire nel pomeriggio per le sole attività commerciali e di consulenza. La scelta, a detta del dir Capuano, è stata determinata dai nostri responsabili locali e, essendo riferita a filiali con attività di cassa modesta - sempre a detta di Capuano-, non compromette la qualità del servizio fornito alla clientela cui sarà possibile dal 28/4 dedicare più tempo. C'è solo da fare i complimenti alla direzione che, con scelta assai lungimirante e per nulla autolesionista, provvede a chiudere nel pomeriggio filiali in territori in cui proprio in questo periodo dell'anno c'è il maggiore afflusso di clientela!!!

Abbiamo chiesto alla Direzione di capire il senso, se presente, in merito alle chiusure pomeridiane di Ischia Porto e Piano di Sorrento (ma il progetto riguarda anche Ravello, ad esempio) e l'unica giustificazione che Capuano è stato in grado di darci è stata che **le filiali sono state decise a gennaio: è evidente che i nostri responsabili aziendali non sapessero che anche per quest'anno fosse previsto l'arrivo della primavera e dell'estate....**

Inoltre, il progetto delle filiali CASH light a suo tempo definito, prevedeva che:

- fossero unità operative con attività di sportello pomeridiana inferiore alle 10 operazioni e nell'elenco indicato proprio Ischia e Piano superano tale media - si indicassero le filiali di appoggio per l'operatività pomeridiana in caso di assenza di CASH in e Capuano ha detto che stavano ancora definendo...a tre giorni dalla partenza!?! L'elenco è arrivato il giorno dopo e alcune delle filiali si appoggiano a realtà distanti parecchi chilometri dalle CASH light: è questo il modo di fidelizzare l'utenza?

- i colleghi fossero formati : Capuano non ci ha dato nessun dettaglio nel merito della formazione se non che i colleghi saranno formati nelle strutture (ma non si sa bene da chi e quando) e che il titolare si farà garante... Da questa impostazione si deduce la rilevanza assegnata dall'Azienda ai colleghi ed al tema Formazione...

Avevamo chiesto a suo tempo che si risolvessero i problemi collegati all'impossibilità di effettuare

operazioni in circolarità tramite le filiali “limitrofe” ma non è stato fatto, così come non sono state fatte le variazioni normative richieste a suo tempo per tutelare i colleghi in tema di conservazione valori. Abbiamo chiesto, inoltre, in quella sede riscontri - i feed back - dalle filiali già partite qualche mese fa ma Capuano è solo riuscito a dirci che hanno riscontrato un “sensibile ed importante” incremento dell’1% di atti rispetto ai contatti, senza specificare se fossero o meno riferiti a quella fascia oraria, senza nessun riferimento ai numeri prima e dopo.

Fatto sta che se nella filiale X in tre mesi sono stati portati a termine 35 atti di vendita (ad orario pieno), il paventato incremento sempre su tutta la giornata e non riferito al solo pomeriggio è di 0.35 atti (!), e magari si tratta di un

bancomat fornito al cliente gratuitamente...

Le nostre perplessità sul progetto delle filiali Cash Light permangono e non possiamo fare a meno di evidenziare che l’irrelevante incremento delle attività commerciali, spacciato da Capuano per “sensibile ed importante” è paradigmatico della grande confusione generata dalle iniziative aziendali sul piano operativo e gestionale, frutto anche e soprattutto della pessima gestione del personale.

Dopo il progetto “muoversi in rete” che ha dato scarsi e fumosi risultati per l’assenza di chiarezza sulle destinazioni e sui ruoli necessari (circa la metà dei colleghi arrivati nell’ex gruppo Napoli sono titolari mentre avevamo bisogno di ods/odsc per aprire le filiali), la direzione locale sta attuando manovre sul personale discutibili sul piano professionale, normativo ed organizzativo.

E’ il caso delle necessarie attività di tesoreria che, dopo l’accentramento a Lecce, necessitano comunque di un seguimiento qualificato nel territorio che la Direzione non è stata in grado di garantire dopo aver distrutto le competenze specialistiche umiliando attraverso la scheda di valutazione l’unica professionalità esistente. Risultato: il collega è stato trasferito d’ufficio (l’ennesimo a carico dei colleghi nella nostra realtà) in filiale e, per affrontare le criticità del servizio, viene utilizzato un collega con sede di lavoro Potenza... **Grande esempio di efficacia ed efficienza nella gestione delle risorse umane e dei costi!**

E’ il caso delle “voci” di cui abbiamo chiesto conto circa il prossimo trasferimento di ulteriori attività ad alto contenuto professionale fuori regione. Il direttore operativo ha confermato essere un progetto sul quale stanno lavorando. **Per parte nostra confermiamo che, se concretizzata, questa ipotesi ci vedrà ricorrere anche fino alla Consob per il rispetto della dignità professionale dei colleghi. La domanda, però, nasce spontanea: sono atti di autolesionismo aziendale o Capuanate ????**

Napoli, 28/4/2015

le segreterie