A seguito del recente incontro con la Direzione di Area, proviamo a fare il punto sulle criticità emerse nel “Settore Credito”, con particolare riferimento alla linea Small Business ed al comparto Organismi di Garanzia, nonché alle modifiche normative e procedurali intervenute in tali ambiti.
Per quanto riguarda i colleghi della linea Small Business rileviamo un costante aumento dei compiti da svolgere.
Nella fattispecie, se da un lato l’introduzione del Credit Standard richiede un maggiore grado di analisi dei dati di bilancio della clientela, con conseguente dilatazione dei tempi di lavorazione delle proposte, dall’altro la continua riduzione di organico (con conseguente aumento del portafoglio clienti per gestore) e l’aumento di richieste in tema di reportistica commerciale e di adempimenti burocratici, rendono impraticabile il nuovo modello organizzativo.
La Riorganizzazione sopra descritta, come sempre eseguita a “costo zero”, ovvero senza corrispondenza tra le maggiori responsabilità in capo al singolo lavoratore ed attribuzione di
un inquadramento superiore, presenta svariati problemi relativi all’Organizzazione del Lavoro, che come di consueto vengono scaricati sugli addetti, e che tendono a trasformare il rischio di
impresa in rischio operativo, diventato strutturalmente insostenibile.
Peraltro, tali disfunzioni, si innestano in un contesto che è già di grande rigidità e ristrettezza nell’erogazione del credito, rendendo evidentissima la distanza tra le richieste della funzione commerciale e le politiche creditizie della Banca.
Al fine di rendere più efficiente il processo ci permettiamo di avanzare le seguenti proposte:
1. Maggiore cooperazione fra il reparto erogazione e gli addetti SB.
2. Per favorire il conseguimento del punto 1) prevedere affiancamenti con il conseguente passaggio di competenze e formazione strutturata, in particolare in tema di analisi di
bilancio e crediti problematici, in modo da ottenere un allargamento delle competenze sia in senso verticale che orizzontale.
3. un’analisi preventiva delle pratiche, effettuata dall’addetto di concerto con la filiera del credito, in modo da ridurre significativamente i tempi di lavorazione, definire con certezza l’ambito di analisi e fornire riscontri certi alla clientela.
4. Significativa riduzione delle pressioni sulle campagne commerciali, del tutto fuori luogo rispetto allo scenario attuale.
Il contesto di cui sopra è ulteriormente aggravato dalla situazione in cui versa l’operatività relativa ai Consorzi di Garanzia, interessata anch’essa dalla riorganizzazione della rete distributiva.
In generale riscontriamo che il modello proposto dalla riorganizzazione stessa prevedeva di ricondurre all’interno delle singole DTC tutte le competenze dislocate nell’intero territorio dell’AT NORD OVEST. A distanza di mesi ci troviamo con un nuovo modello organizzativo che aumenta anche in questo caso i carichi di lavoro e che richiede maggiori competenze in capo ad ogni addetto. Tale modello ha peraltro la pretesa di essere calato in un regime di contestuale e significativa riduzione di organico (meno due risorse sulla DTC di Torino).
Vista la delicatezza delle lavorazioni e dei rischi operativi ad esse collegati, oltre che alla stretta connessione con il corretto presidio del comparto Erogazione Credito, chiediamo un congruo aumento di organico.
In definitiva chiediamo che l’azienda, una volta posta in essere l’ennesima riorganizzazione di un comparto, abbia cura almeno di mettere in atto le misure utili al conseguimento dei risultati attesi.
In tale attesa e comunque, anche in vista di salvaguardare i colleghi da eventuali provvedimenti disciplinari, chiediamo a questi ultimi di praticare il rigido rispetto della normativa.
Torino lì 06.11.2018
OO.SS. PIEMONTE E VALLE D’AOSTA

Photo by CreditDebitPro