



Segreterie di Coordinamento Cariromagna

ANCORA NON CI SIAMO

Durante l'incontro Trimestrale di Direzione Regionale del 26 giugno, l'Azienda ha assunto numerosi impegni, molti dei quali non ancora onorati, ai quali si aggiungono anomalie e disfunzioni organizzative nel Nuovo Modello di Servizio.

FORMAZIONE

Per le nuove figure professionali create con il Nuovo Modello di Servizio non è stata ancora effettuata un'adeguata ed adeguata formazione, es.: i Gestori Personal e ex gestori Small Business per quanto riguarda il settore del credito (mutui e prestiti), ex Gestori Family per quanto riguarda le Imprese Retail .

I colleghi ex ISPF sono stati riallocati nelle filiali Retail senza aver ricevuto un minimo di formazione creando difficoltà sia ai medesimi sia alle filiali già in affanno, essendo periodo di maggior fruizione delle ferie.

NUOVI ORARI

L'applicazione dei nuovi orari, nelle filiali che non sono state adeguatamente supportate da strumenti e risorse, ha creato disagi sia ai colleghi sia alla clientela generando malcontento e confusione, provocando in alcuni casi anche la perdita di rapporti.

Alcune filiali con l'orario di chiusura della cassa alle 13 non hanno un adeguato supporto di Aree Self in zona.

Le filiali flexi con un organico che non consente la copertura dei turni costringe pochi colleghi alla continua copertura dei turni meno graditi, come il sabato mattina o il turno serale, provocando nuovo stress e una non efficace programmazione e strategia per il raggiungimento degli obiettivi commerciali e professionali.

CLIMA AZIENDALE E POLITICHE COMMERCIALI

E' palesemente imbarazzante la distanza siderale tra quanto dichiarato dal Responsabile Sales & Marketing (esagerare con i report è stupido e inutile) nonchè dall'impegno assunto dal Direttore Regionale (massimo una mail commerciale a settimana) e quanto praticato dalle Direzioni Commerciali e di Area.

Continuano, nei fatti, le martellanti quotidiane richieste di reportistica anche individuale/comparativa e l'eccessivo invio di mail a qualunque orario del giorno e della notte (addirittura pochi minuti dopo aver concluso un Polo Direttori).

Queste pratiche aziendali creano malumore e stress deteriorando i rapporti tra i colleghi nell'ambito della stessa Filiale già pesantemente sottoposti ai disagi derivati dal Nuovo Modello di Servizio.

Le Pressioni commerciali, già disdicevoli in quanto provocano stress ai lavoratori, diventano riprovevoli quando forzano i colleghi ad adoperarsi, anche con procedure non conformi, vedasi l'elusione della normativa Bersani, a procedere celermente e verso un'ampia platea di clientela ad azioni di Repricing verso Aziende o Imprese con rating peggiorati o in peggioramento con vere e proprie forzature. Perché questo modus operandi non viene portato avanti con un'azione massiva e centralizzata??? Perché deve essere il Gestore, in contrapposizione alla propria professionalità, a portare avanti un'azione decisamente non etica e non corretta????

Gli investimenti che l'Azienda sostiene per la Formazione non possono venire vanificati attraverso la voce di alti dirigenti aziendali che richiedono, anzi pretendono, che prodotti finanziari e non, ad esempio i mutui, siano venduti in abbinamento obbligatoriamente con prodotti assicurativi, tipo CPI, contravvenendo a regole, normative e leggi in vigore. Riteniamo che il nostro Istituto debba perseguire i migliori obiettivi commerciali nel rispetto dell'etica e dei colleghi preposti alla consulenza e alla vendita.

STRAORDINARIO NON RICONOSCIUTO

Nelle Filiali costantemente in carenza di organico si continua ad effettuare straordinario che non viene riconosciuto (giustificato in INTESAP come maggiori prestazioni non riconosciute NRI). Anche questa problematica ci riserviamo di approfondirla maggiormente nei prossimi incontri con l'Azienda.

Pensiamo che la dedizione, responsabilità dimostrate e l'impegno profuso da tutti i colleghi nel raggiungimento degli obiettivi aziendali debbano essere maggiormente premiati.

Forlì 12 ottobre 2015

**Segreterie di Coordinamento CariRomagna
FABI-FIRST/CISL-FISAC/CGIL-UILCA**