



INCONTRO TRIMESTRALE CARIVENETO – AREA BELLUNO TREVISO –

In data 1 Agosto si è tenuto a Treviso l'incontro Trimestrale riguardante l'Area Belluno e Treviso di Cariveneto.

Erano presenti per l'Azienda: il Responsabile Commerciale Retail dott. Alfano, il Responsabile Coordinamento Personale dott. Pezzolato ed i Referenti delle Relazioni Sindacali dott.sa De Marchi e dott.sa Olivadoti.

In apertura dell'incontro il dott. Alfano ha innanzitutto fatto presente che dopo i recenti "Stress test" Intesa Sanpaolo è risultata al primo posto in Italia e in Europa soprattutto per solidità patrimoniale, redditività e liquidità.

Successivamente ha riassunto i principali dati economici che riguardano la nostra Banca del Territorio, posizionata a fine Maggio rispetto al Budget al sesto posto (e non più ultima) a livello di Istituto.

La nostra Area TV BL ha raggiunto l'88% di percentuale di raggiungimento del budget del Margine di Contribuzione, con le seguenti suddivisioni per Segmenti: RETAIL= 91,4%, PERSONAL = 78,1% ed IMPRESE = 89,4%.

Apprezzabili i dati della Raccolta, il cui incremento unitamente a quello dei nuovi clienti- deve essere la linea guida da perseguire sia in ambito Retail che Personal.

Positivi anche i dati inerenti la crescita dei Finanziamenti Personali (a livello di Regione + 30%).

Il segmento Personal è sicuramente quello che sta risentendo più degli altri della perdurante crisi economica, mentre per le Imprese si sta cercando di invertire il trend negativo soprattutto grazie ad incontri assidui e proficui con tutti i clienti.

Per quanto riguarda il metodo di lavoro che prevede di fissare 5 appuntamenti al giorno per i Gestori Retail, è stata ribadita l'importanza che si tratti di incontri effettivi, da preparare con il massimo impegno in modo che gli stessi appuntamenti possano risultare i più proficui possibili. A tal riguardo a livello di regione i contatti sono 5,2 per Gestore, gli incontri effettivi 3,5 ed i successi di vendita 1,48.

Ci è stato anche sottolineato che è importante lo sforzo corale di tutti i colleghi e di tutte le Filiali e che in genere ad un buon "barometro di Filiale" corrisponde anche un buon livello di vendite.

Da parte nostra abbiamo fatto presente che siamo sicuramente d'accordo nel manifestare soddisfazione per i risultati sin qui raggiunti sia a livello di Istituto che regionale, ma dobbiamo, purtroppo, segnalare che continuano le indebite pressioni commerciali, con richieste spasmodiche ed assillanti di report sui dati del venduto, con cadenza giornaliera o addirittura 2 volte al giorno: il che porta inevitabilmente a creare tra i colleghi un clima di ansia e tensione sempre più evidente, anche agli occhi degli stessi clienti.

Abbiamo, poi, fatto presente che permangono anche le varie problematiche (già evidenziate nel precedente incontro di Area dello scorso Gennaio) delle Filiali "New Concept" di Treviso e Mogliano, soprattutto per quanto concerne un diffuso malcontento da parte dei clienti, costretti

a tempi mediamente lunghi di attesa in cassa; la mancanza di un'adeguata privacy a causa di un'insufficiente insonorizzazione dei locali; lo spazio troppo ristretto ed angusto c/o la Filiale di Treviso nei locali per il caricamento del bancomat; l'accesso alla porta antipanico a TV non accessibile ai disabili.

Ci è stato risposto che a Treviso sono stati già effettuati vari interventi migliorativi (sull'apertura delle porte di ingresso e sulla climatizzazione negli spazi adiacenti, sul maggior spazio a disposizione dei Gestori sul desk di ognuno) e che sono stati anche controllati e considerati a norma la cubatura e l'areazione degli uffici.

Per quanto riguarda i lunghi tempi di attesa dei clienti allo sportello ci è stato specificato che indubbiamente il cambiamento realizzato con le Filiali "new concept" non può essere subito accettato dalla clientela, ma è di fondamentale importanza l'accoglienza del cliente, la pazienza e disponibilità del collega a spiegargli come utilizzare l'MTA o l'home banking, che nei prossimi anni tutte le banche avranno sempre meno postazioni di cassa, ecc....

Abbiamo, poi, sollevato il problema – già da noi denunciato da tempo – del lavoro straordinario non retribuito: sono ancora tanti, anzi troppi i colleghi che continuano a fermarsi oltre l'orario di lavoro e questa loro prestazione lavorativa non viene in alcun modo retribuita, ma giustificata con la causale "NRI". Non possiamo quantificare con esattezza il fenomeno, dal momento che l'Azienda non ci fornisce i dati dell'NRI, ma riteniamo che si tratti ancora di un fenomeno ampiamente diffuso anche a livello di Istituto.

L'Azienda ci ha precisato che l'unica forma di straordinario riconosciuto dalla banca è quello preventivamente autorizzato e che quando il Direttore della Filiale richiede la relativa autorizzazione per un collega giustificandola opportunamente, lo straordinario viene autorizzato.

Abbiamo, quindi, sollecitato i rappresentanti aziendali a ribadire a tutti i colleghi in modo più deciso ed efficace che lo straordinario è consentito esclusivamente se preventivamente autorizzato; magari mettendo in questo tipo di comunicazione lo stesso impegno e la stessa tenace determinazione in precedenza profusa per far utilizzare tutte le ferie disponibili.

**I Coordinatori Territoriali e le Segr. Coordinamento Aziendali
FABI – FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA - UNISIN**

Treviso, 11 agosto 2016