



BANCO DI NAPOLI – I COORDINATORI RR.SS.AA. AREA CAMPANIA

Il 18 novembre u.s. si è svolto l'incontro di Trimestrale dell'Area Campania presso la Direzione Generale del Banco di Napoli in via Toledo

La delegazione aziendale era composta da Giuseppe M. Tricarico - Responsabile Personale Assistenza Rete; Nicola Reda e Gaetano Luca Capogreco per le Relazioni industriali, da Giuseppe M. Nargi - Direttore Commerciale Personal, da Antonella Mancini nuovo responsabile del Personale, da Mauro Zampognaro - Responsabile Coordinamento Personale PAR, Fortunato Piazzullo dell' Assistenza Rete e da Roberto Spada per la sicurezza Fisica.

Dopo i saluti di rito ha preso la parola la dottoressa Mancini che ha descritto il suo percorso nell'ambito della Banca Dei Territori e poi il Dr Tricarico che ha ringraziato e salutato i colleghi tutti.

Giuseppe Nargi, ha poi illustrato l'andamento economico della Direzione Regionale e dell'Area, evidenziando il buon andamento del Territorio Retail, principalmente per quanto attiene al comparto Base.

Il Territorio Personal, invece, risente delle turbolenze dei mercati, e della conseguente avversione al rischio dei clienti, che mantengono un approccio timoroso al risparmio.

Il Territorio Imprese, infine, ha un andamento sostanzialmente in equilibrio, con buone performance per quanto attiene ai finanziamenti a medio e lungo termine mentre stenta la gestione della liquidità aziendale che si mantiene consistente.

Complessivamente i ricavi non sono, tuttavia, in linea con gli obiettivi di reddito.

Ha quindi preso la parola Mauro Zampognaro che ha rappresentato i consueti dati, sottolineando come non ci siano domande di part-time in sospenso e che da inizio anno al 30 settembre 2016 risultano attuati 194 trasferimenti nell'Area, di cui solo il 10% in accoglimento di specifica domanda.

Abbiamo ribadito l'importanza di favorire avvicinamenti alla residenza, soprattutto per i lavoratori più distanti, ed abbiamo sottolineato come un rafforzamento dell'ormai ridotto organico di personale, estendendo il programma di assunzioni anche al Meridione, sia ormai necessario al fine di consentire una riduzione dei livelli di stress presenti in rete e, nel contempo, di assicurare un elevato livello di servizio alla clientela.

Spada, per la sicurezza, ha confermato il trend di riduzione degli eventi rapina, mentre risultano in aumento i furti agli ATM sia mediante asportazione dei bancomat che tramite scoppio.

Come OO.SS., abbiamo evidenziato la necessità di mantenere alta l'attenzione sulla sicurezza del personale, segnalando anche i non secondari problemi di pulizia delle Filiali, di cui l'Azienda si è impegnata a farsi carico, dietro specifiche segnalazioni.

L'Azienda ha ribadito la necessità di specifiche segnalazioni ed ha sottolineato come i questionari di gradimento vengano scarsamente compilati e, quando compilati, assegnino

voti elevati alla pulizia delle filiali. Inutile ribadire che solo attraverso l'uso degli strumenti a disposizione potremo ottenere una migliore pulizia degli ambienti di lavoro.

Si è quindi affrontato il problema delle infinite e ripetute **“pressioni commerciali”**.

Il Dr. Nargi ha sottolineato come l'atteggiamento dell'Azienda sia quello di un controllo dei risultati, di un monitoraggio di rotta, che però non deve tradursi in mail o comportamenti irrispettosi, né in un'ansia da risultato, ribadendo l'importanza di un rapporto corretto con le risorse e un rifiuto del controllo “orario”.

Come OO.SS. abbiamo ritenuto formalmente corretto un simile approccio, ma abbiamo dovuto ribattere che il “vissuto” della Rete è ben diverso. Nella migliore delle ipotesi di potrebbe trattarsi di un “cortocircuito” comunicativo, per cui, a fronte di un modello dato, resta un sostanziale problema di applicazione dello stesso da parte delle risorse all'uopo deputate. Allo stato però, le famigerate campagne e l'ossessione con cui si persegue il verde sul Sestante appaiono elementi con cui i colleghi devono convivere quotidianamente!!

Il Sindacato ancora una volta ha stigmatizzato l'eccessivo uso di forme di pressione non contemplate da nessuna direttiva aziendale, che stanno generando, oltre a comportamenti non in linea con la buona gestione della clientela, forme di malessere nei colleghi che sono sempre più disorientati da continui cambi di strategia e soprattutto pressati in continuazione su risultati da fornire in tempo reale.

Ci è stato segnalato, inoltre, un uso improprio, indebito e ingiustificato del sistema Performer, utilizzato come strumento di pressione commerciale e di ricatto con l'effetto di aumentare ulteriormente lo stress lavoro correlato.

Il Sindacato ha poi evidenziato quanto tutto ciò che riguarda le pressioni, è messo sovente in atto dalle figure intermedie (“capetti di turno”); secondo il Dott. Nargi, quei “Responsabili” colpevoli di pressioni commerciali, pur essendo buoni professionisti mancano solo di managerialità. Materia che evidentemente dovrebbe, a questo punto, essere oggetto di formazione, considerata la sua importanza.

Confidiamo che gli atteggiamenti di tutti vengano improntati a maggior rispetto ed eticità nei confronti dei lavoratori e delle lavoratrici

Il Sindacato ha inoltre stigmatizzato il modo con il quale sono state avviate nelle Filiali la nuova procedura di sportello ed il nuovo processo mutui, sia per la mancanza di un'adeguata formazione che per le tempistiche scelte (in prossimità della scadenza d'anno).

L'Azienda, nel riconoscere la necessità di ulteriori verifiche e di una puntuale ricognizione delle problematiche, ha dichiarato che il momento dell'anno era comunque quello, a suo giudizio, più favorevole e si è comunque impegnata a far slittare il roll out degli ultimi lotti di filiali a dopo le festività natalizie.

Viene confermato il coinvolgimento del personale delle Aree Professionali nell'Offerta Fuori Sede, che vedrà 15 colleghi coinvolti nei corsi preparatori (con una previsione di coinvolgimento nei prossimi mesi di un numero almeno doppio di colleghi)

Abbiamo nuovamente rimarcato come le Filiali semplici siano ancora in parte prive di MTA /CSA che possano consentire alla propria clientela di poter effettuare versamenti o pagamenti nella filiale dove hanno radicato il proprio c/c , senza

doversi spostare in altro punto operativo che spesso si trova a distanza di oltre 20 km.

A tutti questi problemi, la risposta aziendale continua a legare l'installazione di tali apparecchiature a logiche puramente economiche.

Continueremo a monitorare e segnalare con forza tutte le anomalie e disfunzioni che si dovessero ancora verificare.

Napoli, 16/12/2016

I COORDINATORI DELLE RR.SS.AA AREA CAMPANIA