



FABI INTESA SAN PAOLO PROVINCIA DI TREVISO

TRIMESTRALE: IL SOLITO MURO DI GOMMA DA SCALFIRE!

In data **02 novembre 2021** si è tenuto il consueto **incontro trimestrale di Area con la Banca** che ha esordito con l'illustrazione dei risultati commerciali di periodo delle province di Treviso e Belluno.

E' intervenuto il Direttore Commerciale Exclusive **ringraziando tutto il personale per la disponibilità e l'abnegazione dimostrata e per il soddisfacente raggiungimento dei risultati su tutti i comparti sia in termini quantitativi che qualitativi.**

Dopo la presentazione di questi esaltanti risultati raggiunti grazie all'impegno di tutte/i le/i colleghe/i (nonostante il difficile periodo che stiamo ancora vivendo) le **Organizzazioni Sindacali hanno posto alla Banca una serie di problematiche e di criticità ancora ben presenti su tutto il territorio:**

- Che riflessioni fa la Banca sulle **frequenti dimissioni dei colleghi**? Non è ISP il luogo migliore dove poter lavorare? Facciamo notare come la grande insoddisfazione di tutte/i le/i colleghe/i che non si sentono appagati dalla Banca risulterebbe ancora più evidente se ci fosse un mercato del lavoro più fluido. Noi sindacalisti che siamo vicini alle/ai colleghe/i percepiamo in prima persona l'**insoddisfazione generale** che c'è in tutti gli ambienti di lavoro...
- Legato al tema appena descritto abbiamo evidenziato l'oggettivo problema della **impossibilità di crescita e sviluppo professionale** in quanto il meccanismo attuale è contorto, macchinoso, ambiguo e **"nelle mani della Banca"**.
- Abbiamo evidenziato le **problematiche relative al processo inarrestabile di chiusura delle filiali** tra cui: **improvvisi trasferimenti di personale** che non danno modo alle/ai colleghe/i di organizzarsi sia da un punto di vista lavorativo che personale/familiare, **concentrazione di colleghe/i su filiali hub/new concept** con evidenti sovraffollamenti in aree co-working e difficoltà di prenotazione dei salottini consulenza (gestori small business che devono far firmare i moduli ai clienti sul primo angolo che si trova libero in filiale alla faccia della privacy!), **disservizio alla clientela** che si trova senza riferimento territoriale, **aumento impressionante sulle filiali accorpanti della mole e della complessità di lavoro**, gestione pressapochista degli archivi trasferiti, ecc. ecc.
- Come ormai facciamo in ogni possibile incontro con la Banca abbiamo posto in rilievo il **perpetrarsi di atteggiamenti poco corretti sul tema pressioni**

commerciali/monitoraggio dell'operatività che crea tensione, disagio e ansia ponendo ostacoli anche ad una serena fruizione della formazione.

- Abbiamo segnalato come ci risultino pressioni sulle/sui colleghe/i da parte delle Risorse Umane al fine di ottenere una **riduzione dei part-time** in essere.

Seppure la Banca dichiari A PAROLE per il tramite delle Relazioni Industriali che viene posta assoluta **attenzione al dialogo sociale** ed alle relazioni con i sindacati, **NELLA REALTA' le risposte ai nostri quesiti restano vaghe e poco propense ad ottenere RISULTATI CONCRETI.**

In effetti **le dimissioni dei colleghi per la Banca sono fisiologiche** (ma perché non ci forniscono i numeri effettivi del fenomeno, ma perché non provano a trattenerne le/i colleghe/i che intendono dimettersi, ma perché non riassumono quelle/i che vogliono rientrare?).

Stranamente per la Banca la chiusura delle filiali non crea criticità, anzi è un'opportunità per clienti e colleghe/i in quanto l'Azienda ritiene che i clienti avranno tutti la possibilità di interfacciarsi con strumenti informatici come Internet Banking e App (e i numerosi clienti pensionati che faranno?) e che le/i colleghe/i troveranno nel nuovo modello Next Way of Working un'opportunità di conciliazione tempi vita/lavoro (la Banca dimentica che viene snaturata e spersonalizzata l'attività lavorativa ed il rapporto con il cliente?).

Per quanto attiene alle pressioni commerciali la Banca ha esplicitamente **evidenziato come sia fondamentale la focalizzazione al cliente il cui soddisfacimento dei bisogni DEVE guidare l'operato delle/i colleghe/i**. Risulta importante, sempre a detta dell'Azienda, anche il solo incontro con il cliente senza necessità di finalizzare la vendita. Su questo ci trova ovviamente assolutamente d'accordo, ma **bisogna quindi che la/il collega non venga vessato e non si senta inadeguata/o ed incapace per non aver piazzato a tutti i costi un prodotto!!!**

In questi incontri continuiamo a rilevare la **mancaza di volontà della Banca di ASCOLTARE i problemi per RISOLVERLI.**

Noi della FABI siamo e saremo sempre vicini alle/ai colleghe/i per ASCOLTARLE/I al fine di RISOLVERE i problemi.

I MURI DI GOMMA CHE ERIGE QUESTA BANCA NON CI FANNO PAURA, anzi siamo determinati a farli crollare con il sostegno di tutte/i le/i colleghe/i nessuna/o esclusa/o!

Treviso, 8 novembre 2021

**Le RSA FABI INTESA SAN PAOLO
Provincia di Treviso**