



TRIMESTRALE AREA CUNEO

Si è tenuta mercoledì 25 giugno 2025 la consueta riunione per fare il punto sullo stato di salute “bancario” dell’Area cuneese. Preso atto che l’economia del territorio “tiene” nonostante tutte le difficoltà e incognite legate alle guerre in atto, l’occasione è stata utile per sensibilizzare l’Azienda a intervenire con maggior efficacia su alcune criticità che, a nostro avviso, continuano a condizionare negativamente il lavoro di colleghe e colleghi della rete.

BUDGET e RELATIVE PRESSIONI COMMERCIALI

È il vero “tallone d’Achille” del lavoro di filiale. Nonostante i ripetuti richiami fatti fino ad oggi, continuano comportamenti discutibili e – a nostro avviso – negativi da parte di alcuni esponenti aziendali al fine di raggiungere budget di produzione sempre più sfidanti. Questi comportamenti, ripetuti, ossessivi e generalizzati, NON SOLO sono vissuti con esasperazione da colleghe e colleghi, ma rischiano anche di avere effetti nocivi penalizzanti. Infatti, se, indipendentemente da quanto viene fatto/prodotto, i richiami si ripetono continuamente, l’esasperazione che ne deriva può indurre le persone a comportamenti opposti a quelli attesi. Rileviamo anche casi in cui vengono messi in atto comportamenti volti più a “cogliere in fallo” la/il gestore di turno (reo di non avere l’agenda piena!) piuttosto che fornirne aiuto e supporto! La totale mancanza di autorevolezza che accompagna questi comportamenti ha effetto “boomerang” sui colleghi e sempre maggiori sono le richieste di “uscire dalla filiale fisica”!

Occorre ripristinare un clima di maggior serenità e fattiva collaborazione nelle filiali e il raggiungimento dei budget ne sarà la logica conseguenza.

ACCOGLIENZA e LAVORO CON EFFETTI INDESIDERATI

L’idea che l’accoglienza sia un’attività inutile e quindi “trascurabile”, che toglie solo risorse all’attività commerciale, è non solo errata ma addirittura autolesionistica. A nostro avviso l’accoglienza rappresenta una vera e propria pietra angolare dell’organizzazione adottata dalla Azienda, che oltre a contribuire nel creare l’immagine della banca tra la clientela, risolve molte problematiche della stessa, ottimizzando e agevolando anche l’attività commerciale dei gestori. È quindi importante organizzare al meglio tale attività ponendo l’attenzione anche alle caratteristiche e alle competenze delle persone tempo per tempo individuate.

Abbiamo poi sensibilizzato l’Azienda a porre la dovuta attenzione ai sempre più numerosi casi in cui colleghe o colleghi di filiale, siano essi in “accoglienza” o “gestori”, diventano loro malgrado “capro espiatorio” di disfunzioni o problematiche che i clienti vivono con la banca e in alcuni casi anche sottoposti a pubblico ludibrio sui social: occorre che l’azienda, accertati i fatti, si produca in una tempestiva difesa dell’operato dei propri dipendenti nelle forme e modi che ritiene più efficaci.

ALTRE CONSIDERAZIONI

In un contesto di pesante cambiamento di organizzazione aziendale in atto, abbiamo nuovamente ribadito la centralità della formazione in Smart Learning, ricordando però che è un’opportunità e NON un obbligo. Cogliamo l’occasione per ricordare che il collega in Smart Learning non deve essere interrotto e distolto dalla sua formazione per urgenze commerciali di vendita.

Infine, abbiamo richiamato l’Azienda a porre la dovuta attenzione all’attività di “formazione” dei giovani che svolgono “stage” nelle filiali in ottica di futura assunzione nel Gruppo. Troppo spesso abbiamo riscontro che vengano impiegati in attività non consone.

Invitando tutti i colleghi a continuare a segnalarci le cose che non vanno, sarà nostra cura monitorare l’andamento dei prossimi mesi in vista del prossimo incontro di trimestrale.

Cuneo, 01 luglio 2025

**FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA – UNISIN
INTESA SANPAOLO AREA CUNEO**