



TRA AFFIANCAMENTI E PRESSIONI COMMERCIALI

Il 30 ottobre si è svolta la trimestrale dell'Area Verona, alla presenza della referente di Relazioni Industriali, dei Responsabili del Personale di DR e di Area, del Direttore Commerciale Imprese e, in collegamento a distanza, di Filiale Digitale. **I dati al 31 agosto confermano il duro lavoro fatto dai colleghi.** Il margine di intermediazione lordo supera quello della DR con il 76,8%, col picco del territorio Imprese all'80,6%.

E' per questo che va riconosciuto l'impegno delle colleghe e dei colleghi, ormai esausti dalle pressioni commerciali finalizzate al raggiungimento dei budget assegnati!

IMPRESE

Per anni il territorio non è stato protagonista: nel 2025 finalmente i dati rendono giustizia! Auspichiamo che sia dato un segnale di **gratificazione reale** ai colleghi e non la solita pacca sulla spalla!

Rispetto **all'immobile della filiale imprese di Via Barbaro**, che ha anche di recente accolto i colleghi del distaccamento di Bussolengo chiuso ad ottobre, le organizzazioni sindacali e i rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza segnalano per l'ennesima volta le condizioni disastrose in cui versa: la gestione fisica è impegnativa da parte dei preposti e toglie tempo ad altre attività. **Chiediamo a gran voce che venga identificata velocemente una struttura più idonea.**

RETAIL - EXCLUSIVE

Nelle filiali **retail**, in maniera più dirompente rispetto al passato, sono aumentate le pressioni commerciali dei Direttori di Area, specie dopo la notizia della riportafogliazione della clientela, mascherata come una rifocalizzazione. La fibrillazione è alta, soprattutto per gli affluenti che sono preoccupati per il futuro. E' per questo che le persone devono essere accompagnate nel cambiamento.

In più denunciando che vengono contattati anche se sono in malattia, talvolta "invitati" a spostare le giornate di smart learning senza necessità reali e senza riprogrammazione o addirittura viene loro chiesto di mandare avanti i corsi senza fruirli effettivamente! **E' questa la strada che ha intrapreso l'Azienda o è quella percorsa da alcuni direttori per avere maggiore visibilità?**



Nonostante **gli organici ridotti al minimo**, si continua a chiedere il raggiungimento dei risultati: il rischio è che il rispetto della normativa passi in secondo piano pur di fare i numeri e che poi le conseguenze le paghino gli stessi colleghi in caso di errore. **Riconosciamo in questo una grande capacità dei nostri manager: la coralità nel fare pressioni commerciali a tutte le filiere, indistintamente!**

Segnaliamo nuovamente che alcune filiali new concept di Verona e provincia soffrono per spazi ristretti e mancanza di privacy. Chiediamo una migliore organizzazione da parte dei direttori di filiale, soprattutto di quelli che ancora oggi gradiscono poco smart learning e working, necessario però in queste filiali.

AFFIANCAMENTI: UTILI A MORTIFICARE I COLLEGHI

Sottolineiamo come sia peggiorata la situazione: affiancamenti sempre più **mortificanti e umilianti**, talvolta sembrano veri e propri interrogatori ora anche da parte dei responsabili specialisti (...tutela) che assistono i colleghi negli incontri con i clienti, così si produce solo ansia! **Basta** agli affiancamenti privi di utilità!

NUOVI MUTUI, NUOVI DISAGI

Anche la nuova procedura mutui sta creando **criticità** a tutti i livelli, comportando rilevanti **allungamenti** nelle tempistiche di erogazione, creando notevoli problemi con i clienti e malumori tra le strutture. Siamo in una fase pilota è vero, ma dobbiamo dare un servizio senza che non provochi ulteriori frizioni con i clienti ed anche tra colleghi. **Serve un maggior supporto alle filiali e non essere lasciati soli!**

STAGISTI: UNA RISORSA, NON UNA PERDITA DI TEMPO!

Le OOSS ribadiscono che si è acuito il problema della gestione degli stagisti nel retail, poco abituata al ruolo del Global Advisor. Attualmente nel perimetro retail ce ne sono 9 dei 10 presenti sul territorio. Chiediamo nuovamente al Personale di ingaggiare bene i direttori focalizzando che i **tutor** sono loro.

Ricordiamo che gli stagisti non possono operare direttamente con i clienti ma devono essere affiancati ai gestori nelle filiali, che l'affiancamento fa parte del nostro lavoro, non è una "perdita di tempo" bensì un investimento che l'Azienda sta facendo nei confronti di queste figure professionali presenti in rete.



I tempi degli appuntamenti possono anche allungarsi, ma non dimentichiamo che **siamo stati tutti affiancati per imparare il mestiere che oggi svolgiamo.**

HABEMUS FILIALE DIGITALE!

L'abbiamo richiesta per tanto tempo e finalmente arriverà! Dal 2026 anche a Verona sarà presente una Filiale Digitale e una Filiale Specializzata.

Ci auguriamo che questo porti una riorganizzazione dei team distaccati su Verona e provincia (Peschiera del Garda, Cerea) e che permetta di far rientrare tutti i colleghi veronesi nel loro territorio. Si ipotizza di avere 3 team in Filiale Digitale e 2 nella Specializzata, non ancora definito però l'organico.

Segnaliamo che il malcontento esiste anche in FD: l'ansia da semafori dei tempi di risposta da parte dei colleghi è costante. Chiediamo una maggior attenzione alla gestione del clima, affinché sia più sereno per tutti.

A fronte della chiusura della filiale remota, i gestori sono stati colloquiati per ricollocarli in base a tre opzioni: Filiale Digitale, filiale fisica, Global Advisor. L'Azienda ci conferma che sulla piazza non sono emerse criticità: la scelta per la maggior parte è stata Filiale Digitale, tranne qualcuno che vuole tornare in rete fisica. Sarà nostra cura vigilare che quanto detto corrisponda al vero. Al momento non sono previsti per Verona Team Commerciali e Mutui.

AGRIBUSINESS E IMPACT

Il team **Agribusiness** di Bussolengo sarà accorpato alla filiale retail di Bussolengo in dicembre, ma segnaliamo le criticità presenti nella filiale di accorpamento. I lavori che stanno iniziando porteranno disagi per i colleghi. Li monitoreremo con attenzione.

Molto bene che Verona sia diventata **Filiale Impact** e non più distaccamento. Chiediamo un potenziamento dell'organico e segnaliamo le avvisaglie di un aumento delle pressioni commerciali: anche qui i responsabili si stanno adeguando agli altri territori commerciali, ma attenzione perché l'Impact gestisce un perimetro di clienti che poco si addice a spinte commerciali.

Verona, 18 novembre 2025

COORDINATORI TERRITORIALI e RRSSAA VERONA

FABI FIRST/CISL FISAC/CGIL UILCA UNISIN