



R.S.A. BANCO DI NAPOLI E INTESA SANPAOLO C A T A N Z A R O

Al Signor Direttore dell'Area Calabro Lucana

Al Signor R.R.U. dell'Area Calabro Lucana

A TUTTI I LAVORATORI Prov. Catanzaro, VV e KR

Un insolito modo di sollecitare i Colleghi in provincia di Catanzaro...

L'autore dell' articolo sul "Mal di Budget" che attanaglia le Banche italiane, uscito non più di dieci giorni fa sull'inserto Plus del Sole24Ore, allegato in copia alla presente ed in cui viene riportato lo stralcio di un comunicato emanato il 18/1/08 dai Coordinatori Sindacali dell'Area Calabro Lucana, non poteva immaginare un nuovo modo di "sollecitare" i Colleghi attuato dal Mercato di Area di Catanzaro, Vibo Valentia e Crotone: attraverso suoi esponenti, vengono contattati direttamente gestori famiglie (in Banco Napoli alcuni svolgono anche ruoli di cassa), gestori affari e small business, **per evidenziare che non è stato venduto uno specifico prodotto di investimento ovvero che la Filiale non è in linea col budget per le "surroghe dei mutui"** e per pretendere, di conseguenza, che si provveda a colmare il gap!

Questo modo di intervenire sulla Collega o sul Collega di turno non solo non risponde alla deontologia che la Banca si è data, come sbandierato a tutti i livelli - vieppiù nel nuovo sito Internet -, ma evidenzia ancora una volta come i dati che l'Azienda chiede quotidianamente "a soli fini statistici", nei fatti, vengano utilizzati per additare qualcuno, per farlo sentire inadeguato, per dargli addosso fino a quando non si sia ottenuto un risultato: **dove si vuole arrivare operando in tal modo? Non bastano i Poli dei Direttori, le Convention e le varie iniziative "formative", in cui di "formativo" c'è solo l'intenzione, mentre poi di fatto si parla di "lepri" e di iniziative commerciali come "Insieme2008"?**

Non ce la prendiamo coi Colleghi del Mercato che attuano tali pressioni, vittime essi stessi di continue sollecitazioni, ma ribadiamo **che gli obiettivi vengono assegnati alla squadra e, quindi, alle Filiali nel loro complesso e non ai singoli componenti!** Ricordiamo, laddove sia ancora necessario, che la pianificazione commerciale deve essere concertata SOLO col Responsabile del Punto Operativo, non con i singoli Addetti della Filiale che, quindi, non devono essere destinatari di alcun sollecito diretto.

Diffidiamo, pertanto, l'Azienda dal continuare a perpetrare siffatti modi di operare e richiamiamo i Responsabili dell'Azienda ad un ortodosso e corretto utilizzo degli strumenti "statistici", anche se ciò possa sembrare un'utopia, visto come si sfruttino anche i messaggi augurali indirizzati ai Direttori delle Filiali per rassegnare i risultati conseguiti e quelli ancora da raggiungere.

Le crisi denunciate in precedenti nostri comunicati, **per le quali ancora attendiamo risposte concrete ed interventi decisivi dopo l'inconcludente incontro del 13/2/2008 col RRU**, cozzano aspramente con i risultati miliardari di fine 2007 conseguiti per oltre l'80% dalla Divisione della Banca dei Territori, cioè dalla Rete, e precisamente da quelle Colleghe e quei Colleghi, in carico alle Filiali **anche** della nostra Provincia e della Struttura di Area, che devono continuare a operare tra mille difficoltà e altrettanti rischi per la salute che abbiamo rappresentato, senza vedersi ancora né un miglioramento nelle condizioni generali dell'ambiente di lavoro, né contestualmente gli auspicati riconoscimenti: in proposito, auspichiamo vivamente che, nel corso dell'incontro tra la Direzione di Area ed i Coordinatori in programma nei prossimi giorni, si giunga alla definizione anche di queste, come delle numerose altre problematiche finora sollevate, ribadite nell'ultima lettera inviata alla Direzione dai Coordinatori di RSA di Area il 17/3/2008.

Catanzaro, li 15/4/2008

**DIRCREDITO - FABI - FIBA/CISL - FISAC/CGIL
RSA BANCO NAPOLI e INTESASANPAOLO CATANZARO**