



Direzione Regionale Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise

La sofferenza dei lavoratori, l'ideologia del nuovo modello di servizio, gli impegni assunti dal Direttore Regionale

Il giorno 26 giugno si è svolto presso la Direzione Regionale, ai sensi dell'attuale Protocollo delle Relazioni Industriali, l'**incontro trimestrale congiunto** di tutte le Aziende del perimetro, ovvero **Banca dell'Adriatico, Banca Monte Parma, Cariromagna e Carisbo**.

Dopo aver osservato, insieme, un breve momento di raccoglimento per ricordare il collega **Paolo Pastorelli**, Dirigente Sindacale UILCA di Cariromagna recentemente scomparso, il Direttore Regionale si è, come di rito, presentato assieme ai Responsabili di Segmento.

In apertura il Dott. Severini ha evidenziato i risultati economici estremamente positivi di tutte le Banche che, in una ipotetica classifica tra le 7 Direzioni Regionali riferita al 31/5, posizionerebbero la nostra al **primo posto**.

Dopo aver ringraziato tutto il personale per questo straordinario lavoro ed aver precisato che operando in una regione (Emilia Romagna) che cresce più della media del paese, occorre cogliere al meglio questa opportunità **<senza abbassare la guardia>**, ha esposto la propria visione organizzativa/commerciale soprattutto in riferimento al nuovo modello di servizio ed al piano d'impresa 2014-2017.

Vicinanza alla rete, ascolto, valorizzazione delle persone, disponibilità a ricevere chiunque lo ritenga necessario (preferibilmente al sorgere del sole e all'imbrunire), volontà di misurare la distanza tra il percepito aziendale e la realtà produttiva, sono state più volte rimarcate.

Fuori dal comune, certamente atipico, tanto generoso quanto inesigibile, lo slancio protettivo del Direttore Regionale che **ha avvocato a sé ogni responsabilità** dell'operato commerciale dei gestori nei confronti della clientela **a patto che venga rispettata la normativa aziendale, con particolare riferimento alla riqualificazione delle polizze**.

Una narrazione morbida, volutamente rassicurante anche per i risultati fin qui conseguiti, un garbo linguistico e un atteggiamento comprensivo e aperto, **ben lontani dalla ruvida realtà quotidiana vissuta dai colleghi**; una modalità assunta per l'occasione, quasi "ideologica" nell'esercizio comunicativo che, **indifferente alla crescente denuncia dei comunicati sindacali** degli ultimi mesi, si sforza di non nominare mai le pressioni commerciali ma di mimetizzarle sistematicamente in altra forma, come ad esempio **<focalizzazione commerciale intensiva sulla clientela>**.

Insomma, ancora una volta **l'ufficialità non contempla la sofferenza dei colleghi**, e riconduce principalmente le difficoltà in essere ad un deficit di comunicazione lungo la filiera commerciale che svolge e comunica le proprie iniziative in modo non puntuale e non conforme al significato originario delle disposizioni impartite.

Naturalmente, pur apprezzando i risultati economici ascoltati, **questa descrizione è stata contestata**, a seguire, **da tutti gli interventi delle OO.SS.** che, Banca per Banca, hanno puntualmente **rappresentato**, ognuna per le proprie specificità, **tutt'altra realtà**.

Tutti gli interventi di parte sindacale, testimonianza di un vissuto reale di filiale e di territorio, **hanno impietosamente mostrato la grande**, apparentemente irriducibile, **distanza tra il percepito aziendale e la vita quotidiana della rete**, ed hanno evidenziato unanimemente

gli eccessivi carichi di lavoro,

le carenze di organico testimoniate dall'abnorme fenomeno prestazioni aggiuntive non riconosciute (NRI) e dall'impossibilità dei Quadri Direttivi a recuperare le proprie prestazioni aggiuntive,

la macroscopica carenza di spazi nelle filiali imprese (e in alcuni casi anche di addetti),

la formazione inappropriata per le nuove competenze richieste dal Nuovo Modello,

l'eccesso del pressing commerciale quotidiano,

il crescente disagio lavorativo,

il peggioramento del clima di filiale,

le farraginosità operative e procedurali,

l'irritante ridondanza di mail giornaliera dispositive e/o di sollecito trasmesse in filiale,

la redazione giornaliera, improduttiva ed affaticante, di monitoraggi di rendicontazione a mezzo di fogli excel.

Un quadro che con il trascorrere del tempo assume connotati critici sempre più oggettivi ed allarmanti.

Il confronto si è protratto per alcune ore.

I punti di vista restano diversi, a volte opposti; in ogni caso, **il Direttore Regionale**, ha dichiarato, **con perentorietà**, di volersi **assumere** i seguenti **impegni**:

- 1) **ridurre** drasticamente le e-mail commerciali destinate alle filiali ad **un solo invio settimanale** salvo urgenze/imprevisti
- 2) **chiarire** meglio ed in modo più trasparenze le operatività commerciali dei gestori e le modalità degli interventi
- 3) **ottimizzare** da subito la comunicazione su obiettivi/priorità al fine di evitare sovrapposizioni e confusione
- 4) **verificare** l'incongruenza paradossale tra la mole di NRI e l'eccedenza di capacità produttiva della Direzione Regionale come annotato dal Responsabile della funzione Personale della Regione.

Questi punti (limitati) rappresentano comunque una prova di affidabilità che, pur nello scetticismo generale fin qui accumulato, non può essere pregiudizialmente ignorata e **va** pertanto, tempo per tempo, **riscontrata**.

Le OO.SS., rinviando alle trimestrali di singola Banca ulteriori specifici approfondimenti (fusione Banca Monte Parma, Servizio Tesoreria ASL Emilia Romagna), hanno in chiusura chiesto **un'assunzione di responsabilità** sulle questioni sollevate con interventi rapidi e dirimenti.

Coordinatori Direzione Regionale Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Molise

FABI FIRST-CISL FISAC-CGIL UILCA UNISIN