



## INCONTRO TRIMESTRALE CON L'AZIENDA

Il 7 maggio scorso le OO.SS. del Lazio di Intesa Sanpaolo e di ISGS hanno ripreso i periodici incontri con le strutture aziendali della Direzione Regionale e di Area, sospesi per un lungo periodo a seguito della disdetta del nostro CCNL e del rinnovo del protocollo delle Relazioni Industriali.

L'incontro è servito a verificare argomenti che erano stati oggetto delle precedenti trimestrali e chiedere informazioni e dettagli su altri divenuti particolarmente importanti in questo periodo.

Nel suo intervento il Capo Area, al quale abbiamo ricordato che è sua responsabilità una corretta gestione dei rapporti tra i coordinatori commerciali e le risorse della rete, ci ha informato di aver visitato 72 filiali e di "aver avuto un'ottima impressione dalla squadra". Gli obiettivi del 2014 sono: Buona Consulenza alle Famiglie, ferie obiettivo zero residuo e sviluppo del settore Small Business. In merito alla BANCA ESTESA è in corso un'approfondita analisi degli aspetti commerciali e sui carichi di lavoro.

In particolare, ci sarebbe piaciuto sottolineare, oltre che al resto della delegazione aziendale, anche al Capo Area – presente solo alla prima parte dell'incontro - come su Banca ESTESA l'implementazione degli organici (20 persone sulle 40 recuperate dagli accorpamenti negli ultimi 12 mesi) risulti essere molto esigua rispetto alle necessità operative patite dalle filiali, ancora oggi compensate con un sostanzioso ricorso al "NRI", fenomeno che non riguarda solo le filiali flexy, sul quale le scriventi OO.SS. sono più volte intervenute e la cui esistenza l'azienda stessa ammette dichiarando di averne dimezzato le dimensioni.

L'azienda, dietro nostra richiesta, si è impegnata a migliorare il clima in cui operano i lavoratori attraverso maggiore collaborazione e coinvolgimento nei processi di cambiamento.

Abbiamo evidenziato come siano proprio l'alta professionalità e il senso di abnegazione dei colleghi (solo circa il 3% risulta nelle valutazioni al di sotto del giudizio "adeguato") che hanno garantito fino a oggi il raggiungimento dei risultati, più di ogni asfissiante e continua pressione commerciale esercitata. La campagna interna, basata sul "sorriso" e la "stretta di mano", a nostro parere, dovrebbe essere indirizzata principalmente a più di un coordinatore di mercato e a qualche direttore.

La nuova portafogliazione della clientela, l'attenzione che nei prossimi mesi, a livello nazionale, dovrà essere indirizzata ai circa 5.000.000 di clienti "non contattati" (e che nel piano industriale dovrebbe essere sostenuta attraverso la riconversione di 3000 risorse), per ciò che riguarda la regione Lazio, parte senza incrementi di organico.

Con queste premesse la gestione dei portafogli di *cross-selling*, il progetto che fa capo a Banca 5, o qualunque altra iniziativa di revisione della offerta commerciale, è destinata a non produrre gli effetti preventivati e ciò a causa delle evidenti responsabilità aziendali che troppo spesso modificano in corso d'opera i vari progetti.

Come OO.SS. riteniamo l'incontro del 7 maggio non in linea con le nostre aspettative: noi pensiamo che occorra assumere impegni concreti in termini di organici, di gestione degli orari di banca estesa e di "reale" contrasto alla pratica dello straordinario, dimostrando nei fatti di aver

raggiunto consapevolezza della pesantissima situazione vissuta dai colleghi di Banca dei Territori della nostra Area.

In questo senso, interpretando l'intervento del Capo Area all'incontro trimestrale come atto di grande rilevanza, rivendichiamo che i momenti di confronto con l'azienda non siano recite a soggetto fra le parti ma abbiano come obiettivo quello di risolvere le numerose criticità sollevate, evitando atteggiamenti di rigidità o chiusura precostituita, in contrasto con il più volte reciprocamente auspicato clima di costruttive relazioni sindacali, che non aiutano a dare soluzioni, ma semmai denunciano una distanza abissale tra il reale clima all'interno dell'azienda e ciò che invece viene percepito altrove.

Durante le assemblee per la presentazione della piattaforma del Contratto Nazionale elaborata dalle OO.SS., abbiamo sottolineato la necessità di costruire uno straordinario coinvolgimento di tutte le lavoratrici ed i lavoratori del settore, per l'ampliamento e lo sviluppo delle professionalità, chiedendo ai banchieri un confronto aperto sul nuovo modello di banca.

A maggior ragione questo vale per Intesa Sanpaolo e per l'Area Lazio. Per questo siamo pronti a verificare che l'impegno preso dall'Azienda nel nuovo Piano Industriale di crescita dei ricavi e difesa dell'occupazione sia un progetto a lungo termine che veda coinvolti attivamente le lavoratrici e i lavoratori della nostra Area. Stiamo infatti ancora pagando i risultati delle fallimentari iniziative del passato - vedi la Filiale Superflash, i nuovi modelli di Filiale presentati e mai partoriti, le numerose Filiali 100% commerciali aperte e subito chiuse - e vogliamo perciò evitare che discutibili e reiterate scelte aziendali possano determinare ricadute negative sui lavoratori.

Rispettare i lavoratori significa innanzi tutto rispettare la loro dignità personale e professionale, migliorando per quanto possibile i loro tempi di vita, mostrando considerazione per le attività da loro svolte. E' da qui che bisogna partire per ricreare quel clima di serenità e fiducia, di cui i colleghi della nostra area hanno urgente e assoluto bisogno!

**DIRCREDITO – FABI – FIBA/CISL \_ FISAC/CGIL – SINFUB – UGL – UILCA  
RSA Intesa Sanpaolo Roma**