



MILANO E PROVINCIA INTESA SANPAOLO

QUANDO CI SIETE BATTETE UN COLPO!

In parallelo a questa complicata fase di trattative a livello di Gruppo, che andrà avanti fino al 7 ottobre (e vedrà le parti affrontare una serie di questioni di altissima rilevanza quali Ruoli professionali, Premio variabile di risultato 2015 e conguaglio Vap 2014, Politiche commerciali e clima aziendale, Normativa in materia di assenze e definizione del Fondo Pensioni unico di Gruppo), sul nostro territorio continuiamo a confrontarci con gli effetti dell'applicazione del nuovo modello di servizio e con la realtà quotidiana dei colleghi, segnata dai soliti piccoli grandi problemi.

In attesa di conoscere le ricadute sul nostro territorio derivanti dal Contratto collettivo di secondo livello del Gruppo Intesa Sanpaolo, abbiamo una serie di argomenti da affrontare nella nostra Area:

- Previsioni di chiusure e/o accorpamenti di filiali (per evitare al direttore di turno di venirlo a scoprire dal panettiere di fianco).
- Previsioni di ulteriori (le ennesime!) modifiche negli orari del servizio di cassa.
- Direttori di filiale: quanti nuovi direttori dall'avvio del Nuovo Modello di Servizio? Ci sono in previsione nuovi incarichi di direzione? Quanti Direttori ad oggi sono inquadrati come Aree professionali? Chi firma in questi casi gli atti pubblici?
- Coordinatori commerciali: in base a quali numeri e a quali conteggi spetta il secondo coordinatore in una filiale? Sono previsti avvicendamenti o trasferimenti per queste figure professionali?
- Sono previsti passaggi tra le filiere Retail e Personal?
- Quanti sono i colleghi 3A1L che gestiscono un portafoglio personal?
- Situazione portafogli: quanti sono ancora i portafogli scoperti? Quanti avvicendamenti ci sono stati nei portafogli a partire da inizio anno? Come vengono gestite le sostituzioni di maternità?
- Offerta fuori sede: quanti colleghi fra i gestori personal hanno il patentino?
- Part-time: puntualmente l'Azienda ci risponde che non ci sono domande inevase, ma ogni rinnovo o nuova richiesta segna l'apertura di un braccio di ferro con la gestione del personale.
- Formazione: a fronte delle nostre numerose richieste di formazione per i colleghi che hanno cambiato ruolo dal 19/01 (ex small business, addetti, gestori imprese, gestori personal per ciò che riguarda mutui e crediti personali, ecc.), oggi a che punto siamo?
- Trasferimenti tra filiali, tra filiere e tra le ormai defunte ex Aree.
- Politiche commerciali: noi continueremo a chiamarle pressioni commerciali e continueremo a portare all'attenzione dell'Azienda tutti i casi che i colleghi ci segnaleranno (reportistica fai da te, visite costanti e assidue dei Direttori di Area, che poi si traducono in richieste pressanti da parte della direzione di filiale su quanto hai venduto, su quanti appuntamenti hai fissato, su quante telefonate hai fatto, che poi si traducono in un ambiente teso e pesante nelle filiali e fra i colleghi).

A queste e ad altre domande l'Azienda ci dovrà dare delle risposte al più presto: siamo disponibili ad aspettare la fine delle trattative per poter avere maggiore chiarezza e affrontare tutti gli argomenti di cui sopra, nonché tutti i risvolti per il nostro territorio derivanti da un eventuale accordo di Gruppo.

Ma non attenderemo oltre: da inizio anno il nostro mondo è radicalmente cambiato, e su troppi aspetti i colleghi aspettano ancora delle risposte concrete.

Milano, 23/09/2015

FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL - SINFUB - UGL - UILCA - UNISIN
MILANO E PROVINCIA INTESA SANPAOLO
