



MILANO PROVINCIA INTESA SANPAOLO

INCONTRO TRIMESTRALE MILANO PROVINCIA C' E' SEMPRE UN CANTIERE APERTO....

Si è svolta la trimestrale dell'Area Milano Provincia, hanno partecipato, per l'Azienda, il Direttore Regionale Alessandro Doria, Marini, (Area Personal), Cesareo (Area Retail), Pascasio (Area Imprese), Tura (Relazioni Industriali). Impossibilitato a partecipare il nuovo Responsabile dell'Organizzazione e delle Risorse Umane, Miretto. Presenti anche le funzioni aziendali responsabili della Sicurezza e degli Immobili, oltre a specialisti del personale.

L'incontro si è aperto con una disamina dei dati economici da parte del Direttore Regionale. Dati che sottolineano una certa difficoltà al raggiungimento degli obiettivi previsti in tutte e tre le aree commerciali, anche se naturalmente con problematiche e dinamiche diverse in ognuno dei tre settori in cui l'azienda si è strutturata col Nuovo Modello di Servizio (NMS) dal 19 gennaio scorso. Buoni i dati sull'erogazione dei mutui, sia nel Retail come nel Personal, ed in linea con le attese la crescita dei prestiti.

Abbiamo sottolineato come la situazione economica del paese, lontano da un livello di crescita che possa far intravedere una ripresa economica e una nuova fiducia nei mercati, rispecchia esattamente, e non poteva essere altrimenti, le difficoltà commerciali che i colleghi si trovano ad affrontare.

Abbiamo condiviso con il Direttore Regionale il riconoscimento dell'impegno di tutte le colleghe ed i colleghi, impagabili nell'affrontare la nuova organizzazione del lavoro aziendale, le difficoltà ed i ritardi che il NMS ha evidenziato in sede di impianto. Colleghe e colleghi che con grande professionalità hanno permesso, in una situazione di mercato difficile e con organici risicati, di fronteggiare la quotidianità, preservare le quote di mercato, non deteriorare la relazione col cliente.

Nonostante le parole rassicuranti del Direttore Regionale e dei Coordinatori Commerciali Regionali, che hanno a più riprese sottolineato la necessità del dialogo e della condivisione delle scelte e degli obiettivi come delle modalità e delle strategie commerciali, che non vanno imposte ma rese comprensibili, abbiamo sottolineato come la realtà della rete al momento sia ben diversa.

Report individuali e plurigiornalieri, mail dal Direttore di Area al singolo gestore non sempre in linea con le politiche gestionali dell'Azienda, stressante e spasmodica pressione sugli appuntamenti, spesso fine a se stessa, sino agli sms inviati ai clienti, invitati ad esprimere con un voto il proprio giudizio sul gestore.

Vi è quindi stato l'aggiornamento sui lavori in corso per la bonifica dall'amianto e i dei dati relativi alla sicurezza che mostrano un continuo calo sia delle rapine che dei tentativi di rapina. I cash in cash out, ad oggi installati d'ufficio solo nelle filiali da 3 persone, possono, per comprovate esigenze, essere inseriti anche in filiali numericamente più complesse.

Su nostra richiesta le funzioni aziendali hanno ribadito la continuità nella gestione dei Part Time (sia rinnovi che nuove concessioni), garantendo massima attenzione e smentendo la volontà di ridurre il numero (non ci sono richieste di pt in sospenso), i cambi di area commerciale (ad esempio trasferimenti da Retail a Personal) sono possibili e non ci sono e non ci dovranno essere limitazioni. Abbiamo evidenziato l'annoso problema dei trasferimenti inter-area ancora in sospenso: i territori delle nuove aree commerciali non possono e non devono essere limiti invalicabili per i

trasferimenti.

Abbiamo evidenziato come l'internalizzazione dei bancomat a Rho e Bresso rappresenterà un ulteriore aggravio del carico di lavoro sulle filiali coinvolte. E' stato richiesto l'implemento del numero di bancomat che provvede al ricircolo dei versamenti.

Riguardo la filiale new concept abbiamo sottolineato come la nuova organizzazione in coworking (postazioni lavoro e ricevimento clienti condivise) richiede un accompagnamento ad una nuova cultura sia per il lavoratore che per il cliente, un percorso che richiederebbe una attenzione ed un sostegno nella fase di impianto e nella successiva in caso di accorpamento di filiale, supporti che sono sino ad ora mancati o sono sembrati deficitari.

Per quanto riguarda la formazione, l'Azienda ha addirittura considerato conclusa quella sui mutui, con 247 colleghi aggiornati tra figure di retail e personal (si è in attesa a gennaio del rilascio di due nuove procedure facilitate sia sui mutui che sulle successioni).

Sulla formazione abbiamo ribadito per l'ennesima volta le difficoltà di fruirle in filiale: direttori di filiale e di area, tra organici all'osso e mancanza di postazioni dedicate, non sono nelle condizioni di poterla organizzare. Per questo accogliamo con favore la notizia che si stanno organizzando, dopo nostre ripetute richieste, formazione in aula sui finanziamenti per gestori par.

Nell'immediata vigilia di cambiamenti organizzativi (manutenzione della portafogliazione, giro dei conti da Retail a Personal e Imprese) e normativi (applicazione accordi del 7 ottobre) l'incontro non poteva che essere interlocutorio.

Non sono state confermate nè smentite voci di ulteriori chiusure e/o accorpamenti di filiali, non ci sono ancora i numeri sulle indennità di ruolo che verranno riconosciute, sui coordinatori commerciali che verranno inseriti; fra i dati che si rimandano al prossimo incontro chiederemo il numero dei portafogli, il numero di colleghi/e abilitati all'offerta fuori sede, delle altre figure professionali.

Per gli specialisti estero, l'Azienda, dopo aver lavorato nel 2015 sul loro inserimento in Milano città, concorda con le OO.SS. sulla necessità di affrontare il problema del ricambio generazionale e del futuro di questa figura.

I cambiamenti in corso richiederanno grande attenzione gestionale da parte aziendale e monitoraggio della correttezza nell'applicazione da parte delle Organizzazioni Sindacali.

L'Area (Milano Provincia Nord Est e Milano Provincia Sud Ovest) conta, al 30.09.15, 2.833 colleghi (1.074 maschi e 1.759 femmine; 2.119 Full Time e 714 Part Time), con questi inquadramenti

<i>Dirigenti</i>	<i>2</i>
<i>QD3 e QD4</i>	<i>224</i>
<i>QD1 e QD2</i>	<i>880</i>
<i>A3L3 e L4</i>	<i>1.271</i>
<i>A3L1 e L2</i>	<i>432</i>
<i>Altri</i>	<i>24</i>

distribuiti in 261 Filiali

14 Filiali Imprese, 69 Filiali Personal, 178 Filiali Retail

Tra gli altri argomenti, la Direzione ha sottolineato anche in questo incontro, l'importanza dell'esperienza della Filiale On Line, realtà sicuramente in forte crescita operativa e di risultati ma che, dal punto di vista sindacale, non può depauperare ulteriormente gli organici sulla restante rete filiali.

Per questo abbiamo condiviso la necessità di convocare il prima possibile la prossima trimestrale per avere riscontri precisi sui cambiamenti in atto, a partire da un'attenzione alla correttezza delle politiche commerciali.

Sesto San Giovanni, 17/12/2015

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