



## TRIMESTRALE LOMBARDIA NORD

### AGENDA, LYNC, MAIL, FOGLI EXCEL...ABC...L'INCUBO CONTINUA

In data 23 giugno 2017 si è tenuto a Bergamo l'incontro Trimestrale per l'Area Lombardia Nord tra la Delegazione Aziendale e le OO.SS.

L'Incontro ha avuto inizio con l'illustrazione dell'andamento commerciale della Direzione Regionale collegato poi all'andamento dell'Area di ns. riferimento, con approfondimento dei compatti Retail, Personal ed Imprese.

Per tutti e tre i segmenti (Retail, Personal e Imprese) si registrano scostamenti (in difetto) rispetto ai dati attesi sia per quanto riguarda il dato di Area che per BDT, i segmenti Retail e Personal risultano però in miglioramento rispetto allo scorso anno. Sottolineato l'andamento positivo del comparto mutui privati (con maggiori operazioni derivanti da nuove concessioni piuttosto che da surroghe di operazioni da altri istituti), dei Prestiti Personalini e degli Investimenti/Tutela.

In maggiore difficoltà il segmento Imprese. A tale proposito si è portato all'attenzione della Delegazione Aziendale, come un ostacolo al perfezionamento di parte delle operazioni, sia dovuto alle politiche di prezzo attuate, che risultano sicuramente non in linea con il mercato di riferimento e con la difficoltà di interazione e di raffronto con gli uffici a ciò preposti. Situazione, questa, percepita non solo come una mancanza di collaborazione ma come un vero e proprio atteggiamento atto ad ostacolare l'attività del gestore.

Abbiamo focalizzato l'attenzione sui **crediti formativi** bloccanti il percorso professionale in corso di maturazione esprimendo tutto il nostro disappunto. Seppure tranquillizzati dalla conferma che la formazione obbligatoria è sufficiente per ottenere il riconoscimento (40 crediti formativi) dello step fino a marzo e che i colleghi coinvolti sono stati contattati dal personale per spiegare la situazione e concludere l'iter formativo per ottenere il riconoscimento del proprio percorso, è sicuramente mancata un'informativa iniziale chiara e puntuale, che solo a fronte delle criticità emerse è stata messa in atto dalle strutture competenti.

#### NRI:

il corretto utilizzo della causale, a cui si deve ricorrere solo per situazioni di eccezionalità, **non deve giustificare la permanenza in Filiale per lavorare a fronte di straordinari non autorizzati**. Seppure l'Azienda dichiari di autorizzare la quasi totalità delle richieste di straordinario e che il dato sia diminuito rispetto allo scorso anno, a nostro avviso la causale verrebbe ancora utilizzata in modo improprio. Quindi abbiamo chiesto un'ulteriore sensibilizzazione nei confronti dei responsabili delle Uog, che ancora non hanno recepito la gravità dei loro comportamenti nell'avallare le improprie causali proposte dai propri collaboratori.

#### PART-TIME

segnalata la difficoltà dei Colleghi di ottenere il part-time come da loro richiesto; di solito viene riproposto un ampliamento dell'orario, con rimodulazione che prevede normalmente il rientro di 3 pomeriggi.

## **POLITICHE COMMERCIALI:**

**DAI COLLEGHI DENUNCiate SPESsO PECHé VISSUTE COME PRESSIONI COMMERCIALI.**

Abbiamo ribadito alle Funzioni Aziendali presenti quanto contenuto negli accordi sia Nazionali che Aziendali ricordando che “*la rilevazione dei dati commerciali, finalizzati anche a dare riscontro al personale circa il posizionamento rispetto agli obiettivi assegnati, è già effettuata attraverso l'utilizzo degli strumenti messi a disposizione dall'Azienda. Qualora fosse necessario integrare le rilevazioni con dati non presenti a sistema, la richiesta deve essere veicolata attraverso canali e comportamenti improntati al rispetto dei principi di cui al presente accordo, senza inutili ripetizioni.*” Quindi non sono previste ulteriori richieste di report su fogli Excel, con e-mail o altro, se i dati sono reperibili in ABC, PORTALE PIÙ o ALTRI STRUMENTI dell’Intranet Aziendale. Ma non solo...tutte le campagne “inventate e calate ad hoc” **che diventano priorità delle priorità!**

## **APPUNTAMENTI:**

Premesso che l’organizzazione del lavoro è di competenza aziendale, non è certo imponendo l’applicazione di questo metodo che si possono risolvere tutti i problemi che affliggono le filiali: procedure obsolete o che non interagiscono tra loro e che costringono i Colleghi a ripetere, in modo poco efficiente, le stesse cose più volte; continua riorganizzazione degli orari, frequenti cambi di gestore, con conseguente disorientamento e malcontento della clientela

Denunciate le assillanti richieste di “riempire” quotidianamente l’agenda di appuntamenti a prescindere dalla tipologia di filiale. In particolare evidenziata la difficoltà dei gestori Imprese, considerato che una corretta gestione delle pratiche e una giusta valutazione del merito creditizio richiedono tempi adeguati, anche di condivisione con le strutture interne, per evitare, in un ambito così delicato, di prendere decisioni affrettate o improntate al risultato a tutti i costi, con il rischio di incorrere successivamente in provvedimenti disciplinari.

E inoltre “*E' altresì condiviso l'obiettivo di favorire forme di comportamento coerenti... al fine di migliorare il clima aziendale, o spirito di squadra e i rapporti di collaborazione e cooperazione fra colleghi, orientando le azioni dei singoli attraverso forme e modi che rispettino i principi e le professionalità, l'impegno, la privacy e la dignità del personale, nel rispetto delle normative vigenti...”.*

## **LYNC**

Il servizio permette, riunioni, formazione e comunicazioni a distanza. E’ indubbiamente innovativo e vantaggioso dal punto di vista economico e del risparmio del tempo altrimenti necessario agli spostamenti dei Colleghi ma, allo stesso tempo, constatiamo che viene utilizzato in maniera eccessiva, sia per numero di sessioni che per gli orari nei quali questo avviene, **sconfinando frequentemente nella pausa pranzo o oltre l'orario di lavoro del personale. A volte, in occasione di sessioni plenarie alle quali “devono partecipare tutti i Colleghi”, si determinano situazioni paradossali, con il personale della filiale assiepato intorno alla postazione abilitata al lync ed i clienti che protestano e vagano disorientati tra sportelli e uffici deserti.**

**Le scriventi OO.SS. ritengono necessario che gli incontri trimestrali diventino sempre più un elemento centrale nella risoluzione dei problemi del territorio.**

**Questa Banca grazie all'impegno dei propri dipendenti è una delle più solide e redditizie del sistema.**

**Sta per affrontare un periodo storico inedito e molto complesso dove i dipendenti hanno diritto ad un clima sereno!**

**Come più volte affermato riteniamo pertanto indispensabile in questo momento un atteggiamento che ponga al centro del progetto aziendale il benessere dei lavoratori.**