



## Diversità di vedute con spirito costruttivo

In data 11/11/2022 si è tenuto alla presenza dei responsabili delle **Risorse Umane**, delle **Relazioni Industriali**, dell'area **Commerciale**, del settore Agribusiness, del Polo Immobiliare Calabria Campania Sicilia e dell'Ufficio Sicurezza l'incontro Trimestrale dell'Area Calabria.

L'Azienda come di consueto ha iniziato l'incontro aggiornando le OO.SS. sui risultati commerciali dell'Area che ancora una volta dimostrano il grande impegno profuso dai colleghi nonostante il periodo tutt'altro che semplice.

### **Organici – Sicurezza – Pulizia – Carichi di lavoro - Pressioni Commerciali**

**Questi gli argomenti sul tavolo per i quali purtroppo registriamo ad oggi una mancanza di attenzione concreta da parte Aziendale.**

Tutte le OO.SS. hanno evidenziato l'importanza degli incontri di trimestrale ritenendo tale sede necessaria ed utile ad affrontare e risolvere le criticità rappresentate. Nonostante al momento, non molto è accaduto in tale direzione, auspiciamo che ci sia un pronto cambio di rotta.

A nostro avviso:

- **Bisogna utilizzare tutte le leve possibili con la Direzione Generale per ottenere assunzioni atte a compensare degnamente le uscite per esodo e pensionamento, consentendo altresì di evadere le domande di trasferimento pendenti, promuovendo la rotazione nei carichi di lavoro e l'osmosi tra uffici di strutture centrali e filiale;**
- **Bisogna vigilare affinchè le pulizie nelle strutture della Banca siano effettuate nei modi e tempi giusti al fine di garantire ambienti decorosi ai colleghi. Particolare attenzione deve essere rivolta anche ai problemi riguardanti gli ambienti di lavoro ricercando soluzioni tempestive;**
- **Bisogna risolvere una volta per tutte la problematica rilevata in precedenza relativa alle aree SAFE e per la quale registriamo la disponibilità Aziendale. Nel contempo garantire la sicurezza dei lavoratori anche attraverso la previsione, in tutte le filiali, delle suddette aree rispondenti alle vigenti previsioni normative;**
- **Bisogna trovare una soluzione per i clienti small non portafogliati le cui esigenze comportano costante aggravio di operatività ai gestori aziende retail delle filiali;**
- **Bisogna eliminare integralmente il fenomeno delle Pressioni Commerciali.**

Su quest'ultimo punto abbiamo preso atto da tempo dell'indirizzo del Direttore Regionale sull'argomento e auspiciamo che questo diventi sempre più un "credo" nella nostra Area ma per far sì che questo accada ci permettiamo di ricordare a chi Governa l'Area che la guardia non va mai abbassata, non va dato per scontato che tutti i Responsabili abbiano compreso e dunque non bisogna credere che i risultati siano il sintomo di un benessere assoluto, purtroppo su questo argomento c'è ancora tanto da fare.

Registriamo con favore che la Direzione del Personale della DT tiene almeno quanto il Sindacato che venga effettuata la formazione da casa cd. "Smart Learning" quindi invitiamo tutti i colleghi a fare uso delle giornate di propria competenza (8 giorni all'anno) ed a segnalare al sindacato eventuali problemi di mancata concessione nella consapevolezza dell'importanza che ha la formazione nel nostro settore.

**In questa Area abbiamo dimostrato di saper dialogare e di rispettarci, ora però si passi dalle parole ai fatti.**

15/11/2022