



By: [Cristian Bortes](#) - [CC BY 2.0](#)

Giovedì scorso 8/10/2015 abbiamo incontrato il direttore De Feo, il direttore D'Amato e il direttore Capuano. Avevamo chiesto di incontrarci su temi inerenti la situazione attuale, le attività in corso e programmate ed i progetti in itinere riguardanti l'ex gruppo Napoli.

Il direttore De Feo, ci ha parlato dei budget, comunicando che, dai dati in suo possesso fino a luglio, le 3 DTM che rientrano nell'ex gruppo Napoli hanno realizzato un **overbudget**, registrando in agosto e parte di settembre, con un buon recupero in corso ad ottobre, una flessione dei dati dovuta in parte al periodo di ferie dei colleghi che coincide con il maggior flusso turistico ma soprattutto alla **forte carenza di organici che contraddistingue la nostra realtà**.

Pare che **finalmente la Direzione abbia preso coscienza** di un problema che segnaliamo da tempo e che si è aggravato negli ultimi anni, ma, **se è reale questo livello di consapevolezza, perché insistere con le pressioni commerciali scomposte e violente messe in atto quotidianamente dalle DTM??**

E' del tutto evidente che i colleghi hanno dato il massimo possibile, stante il contesto economico esterno e quello organizzativo della Banca: perché continuare con lo stillicidio di mortificazioni?

Il Capoarea ha evidenziato inoltre che c'è difficoltà a performare sugli impieghi e per questo la direzione ha previsto l'affiancamento dei deliberanti del credito ai gestori small business nelle visite commerciali alla clientela soprattutto per quelle aziende su cui è possibile fare sviluppo. Inoltre per le PMI si prevedono visite alle aziende con gli addetti accompagnati dai responsabili dell'area. Tutto questo prevede quindi maggiori visite alla clientela e di conseguenza più personale da adibire alle funzioni commerciali. **L'azienda non immagina che, forse, la scarsa competitività negli impieghi sia determinata almeno dai continui cambi di rotta nelle politiche commerciali e dalle contraddizioni operative che spesso portano a rigettare pratiche che hanno tutte le caratteristiche per essere approvate?**

Il dir. D'Amato ha asserito che, in materia di rischio anomalo - sul quale avevamo chiesto notizie dopo l'ennesima "intensificazione" di attività - , è in arrivo la vendita ad agenzie esterne dei crediti deteriorati di piccolo importo.

Ferme restando le nostre critiche sul tema della cessione dei crediti - una svendita di crediti, a nostro avviso, che, con organici e professionalità sufficienti, potrebbero essere efficacemente recuperati dalla Banca - il dir. D'Amato ha sostenuto che ad operazione avvenuta diminuiranno i carichi di lavoro determinati da un eccessivo frazionamento delle pratiche e ci si potrà concentrare sulle grosse posizioni.

Eppure da altre realtà territoriali si denunciano inadempienze aziendali su carichi di lavoro, formazione interna inerente processi via via sempre più complessi, mancanza di attenzione alla formazione della rete per un credito di buona qualità, carenze organizzative e professionali delle agenzie di recupero crediti esterne, inefficacia del progetto Gemini.

A proposito del progetto GEMINI, la direzione ne sostiene l'efficienza e l'efficacia, asserendo che una delle sue finalità è efficientare il processo per consentire alle filiali di concentrarsi sull'azione commerciale, mentre per il dir. D'Amato la riorganizzazione dell'agenzia di rating non ha comportato problematiche di sorta.

Verificheremo le affermazioni della Direzione nell'assemblea del comparto che sarà indetta nei prossimi giorni.

A proposito di formazione alla rete, sono in corso di svolgimento corsi di formazione dal titolo "nuovo modello distributivo small business" sui quali abbiamo chiesto all'azienda chiarimenti visto che, se fossero collegati alla riorganizzazione della rete, non potrebbero tenersi prima e a prescindere dalla conclusione della sperimentazione in quanto solo in fase di

attuazione del progetto si andrebbero a definire le necessità formative connesse ai ruoli. Il dir. D'Amato ha asserito che i corsi non riguardano la nuova organizzazione della rete ma erano necessari non per implementare le cognizioni tecniche - come invece noi crediamo sia importante fare - ma a dare una forte spinta commerciale agli addetti del settore. In altre realtà della Banca i corsi risultano connessi alla riorganizzazione della rete, con tanto di convocazione che individua proprio nella nuova struttura della rete la necessità di formare al ruolo. CHI MENTE e, di grazia, perchè??

Sembra cosa di poco conto, ma proprio sulla **riorganizzazione della rete** grossa è la confusione sotto il cielo, ma, parafrasando Mao, la situazione non è eccellente. L'azienda per il tramite dei suoi responsabili (settoristi/dtm/gru) ha comunicato a tanta parte dei colleghi dell'ex gruppo Napoli che la propria filiale sarà Hub o Spoke o Indipendente, magari accompagnando questa notizia con la promessa di ruolo a fronte della disponibilità al trasferimento.

Abbiamo chiesto alla Direzione che ci venisse fornita analogo informativa sullo stato dell'arte, almeno della mappatura delle filiali sul territorio.

La risposta del DOR è stata paradigmatica della non concretezza del chiacchiericcio: nell'ex gruppo Napoli ci saranno 2 DTM - peraltro non necessariamente coincidenti con la precedente estensione del gruppo - ; stanno ancora lavorando su ipotesi di riorganizzazione che non sono ancora definitive e che al momento individuano nell'ex gruppo Napoli tra 10 e 20 Hub, tra 10 e 20 filiali Indipendenti; tutte le altre filiali saranno Spoke. Il dir. De Feo ha voluto sottolineare che tutte le voci diffuse dalle varie funzioni sono quindi prive di fondamento e che si impegnava ad intervenire per far cessare tali comportamenti. Anche sulle pressioni commerciali abbiamo chiesto al dir. De Feo un deciso cambio di rotta, ma la risposta, inerente non i comportamenti agiti dalle DTM di cui la direzione di area fa sempre finta di non sapere nulla, ma i prossimi incontri VBM (che, ci dicono, pare sia acronimo di Value Based Management... della serie parla come mangi...) i cui toni dovrebbero essere più pacati e tesi alla ricerca di soluzioni, è parziale e tutta da verificare.

La realtà che vivono quotidianamente i nostri colleghi, infatti, si discosta notevolmente da queste belle parole.

Le pressioni da parte dei responsabili commerciali delle DTM non sembrano avere una battuta d'arresto. Non si contano le mail, le telefonate, le classifiche che ogni giorno intasano la posta, fanno squillare i telefoni.

Tutto ciò ha come unico risultato mortificare, infondere un sentimento di profonda inadeguatezza professionale e molto spesso porta a sorvolare sull'applicazione delle norme pur di raggiungere l'inarrivabile budget, alimentando i rischi operativi per la banca e risvolti anche penali per i singoli operatori.

Chiediamo al dir. Bragadin che, insieme a Dalla Riva, sarà a Napoli domani, di fare chiarezza sulla riorganizzazione e di stigmatizzare, prendendone le distanze con nettezza, i comportamenti di quanti continuano a riversare sugli addetti delle linee le personali ansie da prestazione.

Ricordiamo a tutti i colleghi di continuare a segnalarci le pressioni commerciali indebite e scorrette che saranno utili alla discussione di merito nella commissione paritetica.

Napoli, 14/10/2015

le segreterie First Fisac-CGIL Uilca