CGIL FISAC Gruppo Intesa Sanpaolo News

Pubblicato il - **21 Giugno 2021**

NOTA SULLA REALTÀ DEL MONDO IMPRESE

- **GESTORI e ADDETTI IMPRESE**
- **GESTORI e ADDETTI AGRIBUSINESS**
- **GESTORI AZIENDE RETAIL**

Nel 2020 e in questa prima parte del 2021, i **Gestori** e gli **Addetti** che in Intesa Sanpaolo si occupano di **fidi alle imprese** hanno garantito, con grande spirito di sacrificio, il sostegno a tutte le aziende clienti in una delle epoche più difficili dell'ultimo secolo. Il tutto con grande redditività per l'Azienda, ma senza reali riconoscimenti per i colleghi, a fronte di un impegno a dir poco straordinario che ha esposto a rischio la salute, e purtroppo in alcuni casi la vita, di tali lavoratrici e lavoratori.

Mai come oggi, però, Gestori ed Addetti che si occupano di fidi alle imprese avvertono un grande senso di solitudine ed abbandono.

La gestione aziendale di queste preziose risorse, e del comparto molto delicato di cui si occupano, è infatti caratterizzata da approssimazione e da un'**allarmante e crescente disorganizzazione**.

All'origine riteniamo ci sia la miope visione aziendale degli ultimi anni, caratterizzata da sempre minore attenzione verso la figura di coloro che si occupano di credito alle aziende.

In passato c'era la consapevolezza che, per formare l'allora Gestore "small business" o Imprese, occorressero diversi anni caratterizzati da **vera** formazione, affiancamento a gestori senior ecc. Solo dopo aver maturato un'adeguata esperienza sul campo, la risorsa era pronta ad assumere la responsabilità di seguire un portafoglio imprese. Questo processo ha garantito negli anni il giusto

ricambio generazionale, formazione, competenza ed un numero di risorse sempre adeguato alle esigenze. Inoltre i gestori in questione avevano percorsi professionali che ne riconoscevano l'elevata professionalità. Tutto ciò con importanti risultati ottenuti, da tutti grandemente riconosciuti alla nostra Azienda.

Negli ultimi anni, quelli purtroppo che hanno visto **il passaggio dalle competenze alla vendita tout court**, si è via via data sempre meno importanza al comparto fidi.

Anche queste "nostre persone" dovevano vendere….e solo vendere!

E per farlo, competenze ed esperienza…non servivano più! Quindi niente gradi e riconoscimenti adeguati….

Un gestore aziende si può creare dal nulla…in poche settimane…

La realtà che oggi è sotto gli occhi di tutti dimostra, **invece**, quanto sia stato miope chi in azienda è stato responsabile di questo cambio di visione!

Ci ritroviamo infatti un comparto "fidi alle imprese" ormai composto da un numero di risorse assolutamente inadeguato rispetto alle reali esigenze, tra l'altro aumentate a dismisura sia per il periodo contingente ma anche per scelte organizzative evidentemente non consapevoli delle forze a disposizione! Comparto a cui non si assicura la necessaria formazione indispensabile per tutte le responsabilità assegnate in base a normative aziendali e di legge (antiriciclaggio ecc.) in continua evoluzione.

Il tutto senza avere la possibilità di attingere da quel processo di ricambio generazionale sopra descritto.

Esito: mancano Gestori aziende! Mancano ancor di più Addetti Imprese, a loro volta bacino da cui attingere e formare i nuovi Gestori Imprese.

A fronte della realtà appena descritta, l'Azienda che fa?

Cambia rotta e riavvia quel processo virtuoso che ricomincia a valorizzare le "sue persone" che si occupano di fidi?

CGIL FISAC Gruppo Intesa Sanpaolo News

Pubblicato il - **21 Giugno 2021**

No! Crea le **Filiali Agribusiness….**novità interessante sulla carta, ma del tutto inopportuna concretamente in questo momento storico.

Le crea durante la pandemia, il che già è più che criticabile viste le enormi difficoltà connesse solo al periodo di emergenza sanitaria e alla necessità di dare alle imprese italiane clienti tutto lo stabile sostegno necessario per superare indenni la crisi economica conseguenza di quella sanitaria.

Non basta! Fa coincidere il giorno di avvio di questa nuova filiera con quello della **fusione con UBI**, già di per sé portatrice di mille e mille disfunzioni e criticità per i Colleghi che lavorano nella rete.

Tralasciando in questa sede le criticità immani della fusione, la conseguenza specifica è stata che, creando quest'ulteriore struttura specializzata nei fidi all'agro-industria, l'esigenza di "donne e uomini fidi" è letteralmente esplosa.

La coperta, già estremamente corta, è diventata d'improvviso cortissima!

Denunciamo grave disorganizzazione nel comparto fidi

e carenza di personale e strutture di supporto.

- criticità specifiche delle **Filiali Agribusiness**:

  - sono a tutti gli effetti dei Centri Imprese, sia pur specializzati per il comparto agricolo. Specialmente per i portafogli con aziende dell'agro-industria, le cui complessità di gestione sono notevoli, occorre **l'addetto one to one**;
  - ci sono ancora portafogli privi di Gestori Agribusiness. Vanno nominati subito i nuovi Gestori;
  - tenuto conto del monte rischi creditizi in capo ad aziende dell'agro-industria, occorre un **incremento delle facoltà deliberative** dei Direttori Agribusiness in linea con quelle dei Direttori delle Filiali Imprese dello stesso territorio;
  - per accelerare i tempi di delibera, occorre rinforzare la filiera dei

Deliberanti, affiancando quelli già operativi con quelli in formazione;

- occorre confermare i poteri deliberativi ai Gestori che già avevano facoltà deliberative prima del passaggio all'Agribusiness;
- l'agroindustria lavora fortemente con l'estero, perciò occorrono Specialisti Estero dedicati al comparto e che assistano i gestori negli incontri con i clienti e li supportino ogni qualvolta occorra una consulenza tecnico-specialistica;
- occorre linearità nel passaggio delle aziende agricole dalle Filiali Retail/Imprese all'Agribusiness. Ci consta che sono stati lasciati nel limbo molte aziende prettamente agricole di cui non si comprende il motivo del non passaggio alla filiale agri. Ciò suscita molti imbarazzi nei rapporti e nella gestione di tali clienti da parte dei gestori di origine, specialmente a fronte di richieste specifiche (come le imminenti scadenze per le delibere finalizzate ai Piani di Sviluppo Rurale – P.S.R.);
- in molte Filiali Retail, ci risulta che lo spostamento di un Gestore all'Agribusiness ha visto il trasferimento del relativo portafoglio in capo al Direttore che già conta di un numero improponibile di clienti privati;
- vanno rinforzate tutte le strutture di supporto (come istruttoria legale, ecc.);
- va garantita una modernizzazione delle procedure previste nel credito agrario: l'agripef e soprattutto la **farraginosa "AGRICEBI"**. Non si può pensare di creare una filiera specialistica, senza investire nelle procedure, vecchie di oltre 10 anni!

Una delle cose che, invece, sembra funzionare bene sin da subito nella nuova Direzione Agribusiness (come, del resto, in tutti gli altri comparti) è il **sistema di rendicontazione e monitoraggio delle polizze vendute**, per le quali le pressioni sembrano incuranti di tutte le difficoltà lamentate e riscontrate!

- Focus specifico sulle **proroghe delle sospensioni dei mutui**=

Quando sono state fatte la prima volta le sospensioni "covid" dei mutui eravamo nel periodo del primo lockdown. La Banca aveva deciso all'epoca un "fermo motori". Aveva lanciato il messaggio: fermiamoci tutti. Vanno messe in sicurezza le

posizioni! Quindi tutti i gestori, coadiuvati da un certo punto in poi da apposita Task Force, si sono dedicati a lavorare le innumerevoli sospensioni. Queste, peraltro, richiedevano uno scambio di corrispondenza (anche a distanza) con clienti e garanti. Non era prevista una pratica di fido (pef). Le proroghe successive, almeno fino a quella odierna, sono state gestite in automatico centralmente. La forte criticità per le Filiali nasce, oggi, in quanto occorre effettuare in modo decentrato le proroghe delle sospensioni in scadenza. Il numero è altrettanto impressionante come nel 2020, perché non ci sono stati significativi decrementi di clienti che hanno chiesto di non effettuare la proroga. Quasi tutti le aziende, che avevano beneficiato della sospensione, hanno reiterato la richiesta di proroga. Qual è, però, l'aggravante rispetto al primo lockdown? Che per fare le proroghe, oggi resta a carico dei Gestori non solo tutto l'iter fatto all'inizio (scambio di corrispondenza con cliente/informativa ai garanti), ma nella maggior parte dei casi anche il perfezionamento di una completa pratica pef. Il tutto senza aver fatto il fermo motore di cui all'inizio dell'emergenza. In particolare nelle Filiali Imprese, che gestiscono i mutui ex Mediocredito, tra le indicazioni operative ricevute c'è l'ulteriore aggravio rispetto alle prime sospensioni effettuate ad inizio pandemia. Infatti per i mutui in procedura "mocib" (ex Mediocredito) occorreva all'epoca solo una mail, mentre adesso occorre la pef e formalizzare tutta la relativa pratica. Quindi non solo non c'è la Task Force, ma rispetto al 2020 si aggiungono le pratiche e le lavorazioni per i mutui ex Mediocredito. A tutt'oggi, i Gestori ci denunciano la mancanza di esaustive istruzioni operative, che invece sono lacunose e cambiano continuamente. Ad esempio pare che nulla si dica in merito ad una eventuale delibera negativa e al testo con cui comunicare detta eventualità al cliente.

Ciliegina sulla torta….: **sul sito vetrina della Banca viene data come tempo medio di risposta 3 giorni.** Alla luce di tutto quanto sopra indicato, sono dei **tempi oggettivamente irrispettabili** e la cui pubblicità ingenera solo forti tensioni e nervosismi con i clienti. Nelle prime istruzioni, ci riferiscono che il termine massimo indicato per fare proposta pef/delibera/perfezionamento sospensione sia entro la prima rata in scadenza (spesso 30 giugno). Anche questi sono tempi massimi assolutamente irrispettabili per quei Gestori a cui sono piovute addosso decine e decine di richieste di proroga.

CGIL FISAC GRUPPO Intesa Sanpaolo News

Pubblicato il - **21 Giugno 2021**

Il tutto con i Gestori/Addetti già oberati da mille incombenze commerciali e amministrative, oltre che dalle odiose pressioni commerciali indebite. A ciò si aggiunga l'aggravante, specialmente per le filiali Retail e soprattutto Imprese, del già pesante e straordinario impegno connesso alla **lavorazione dei bonus fiscali edilizi (ecobonus, superbonus, sisma bonus** ecc.) che sono pratiche a cui tempo addietro nessuno si dedicava ma che oggi sono diventate un pesante carico di lavoro aggiuntivo senza che siano state assegnate nuove risorse specialistiche, ma anzi con la riduzione di personale connessa alla gemmazione delle Filiali Agribusiness. Come sappiamo, nelle Filiali occorre, tra le altre cose, predisporre i contratti dei bonus fiscali. Quest'attività, delicata, prima non era prevista; oggi chi la deve svolgere? Chi è già pieno di altri carichi di lavoro? Non si riesce ad avere idea del fatto che probabilmente quello che viene chiesto di fare ai Gestori va oltre le loro concrete possibilità. Nessuno più fa un calcolo di quelli che sono i carichi di lavoro e questa è una situazione in cui si genereranno dei rischi operativi, per i lavoratori, per la banca, connessi a possibili mancati adempimenti. Chi ne risponderà? Noi diciamo la Banca, perché colpevole di tale disorganizzazione, e non certo i lavoratori messi in condizioni estreme di lavoro.

Per evitare il collasso della Rete Filiali proponiamo di istituire TASK FORCE:

- **per le attuali proroghe di sospensione dei mutui**
- **per le pratiche relative ai Bonus Fiscali**

OCCORRE RIDARE DIGNITA' E CONSIDERAZIONE AL COMPARTO CREDITI ALLE IMPRESE!

CHIEDIAMO CHE VENGANO DESTINATE ANCHE A QUESTO COMPARTO LE NUOVE ASSUNZIONI E CHE SI GARANTISCA UNA VERA FORMAZIONE!

21/06/2021

FISAC-CGIL COORDINATORI TERRITORIALI RR.SS.AA. di AREA PUGLIA

CGIL FISAC GRUPPO Intesa Sanpaolo News

Pubblicato il - **21 Giugno 2021**

NORD E MOLISE / PUGLIA SUD E BASILICATA – GRUPPO INTESA SANPAOLO