



# Alle parole seguano i fatti!

**Incontro Trimestrale area Padova-Rovigo. Budget mio, quanto ci costi!**

Lo scorso 4 dicembre, in modalità on line, si è svolto l'incontro Trimestrale con l'azienda per l'Area di Padova e Rovigo. Per la banca erano presenti Alessandra Modenese (direttrice commerciale Exclusive DR), Valeria Villicich (responsabile del personale DR), Ermenegildo Boscolo (responsabile CT PAR Pd Ro) e Panaghiotis Meletis (responsabile relazioni sindacali DR).

## **ANDAMENTO DELLA GESTIONE – Ancora un piccolo sforzo...**

La direttrice commerciale Exclusive ha rassegnato i dati della DR e dell'Area Pd-Ro: il margine d'intermediazione lordo viaggia ben oltre l'80% e appare in linea con il budget 2020. La collega ha sottolineato il **grande impegno di tutto il personale** per la vicinanza che ha saputo esprimere verso la clientela e ha **ringraziato tutte le colleghe e i colleghi a nome dell'azienda**. Anche se con mille difficoltà dovute al periodo nefasto, non abbiamo mai fatto mancare il supporto a privati e imprese in relazione all'andamento dei mercati. E noi, invece? Siamo stati sostenuti allo stesso modo? A tal proposito, crediamo che l'azienda abbia ampi spazi di miglioramento.

## **ORGANICI E PART TIME – A quando nuove assunzioni?**

A fine ottobre sono attivi 696 part time. 294 le proroghe e 19 le nuove concessioni, a fronte di 15 rientri full time (pre-esodo e comunque condivisi). Dieci le domande in sospeso. Va dato atto all'azienda che negli anni si è fatto un grande lavoro di riconoscimento del part time come forma di conciliazione compatibile con l'organizzazione aziendale. Resta il fatto che la metà dei cosiddetti part time vedono riduzioni dell'orario lavorativo del 20% e, di fatto, potrebbero essere chiamati **full time brevi**. Come organizzazioni sindacali riscontriamo, inoltre, un aumento delle pressioni affinché le colleghe rientrino a tempo pieno (giusto perché gli organici non sono carenti, vero?!), nonché proroghe di soli 6 mesi che complicano non poco la gestione della situazione familiare, generando ansia tra le dipendenti.

Molto da fare ancora **sull'accoglimento delle domande di trasferimento**: solo il 3,66% degli spostamenti avviene in accoglimento della domanda.

Finalmente chiusi gli interim relativi alle filiali di Pontelongo, San Giorgio in Bosco, Saccolongo e Ceneselli, con nomina di direttori e/o accorpamenti. Restano ancora senza direttore Occhiobello (da un anno!), Lozzo Atestino e Veggiano (più recenti).

Relativamente alla filiale on line di Padova, lo specialista del personale Piero Marton ha comunicato che oltre ai sei nuovi ingressi avvenuti nel 2020, è previsto l'inserimento di ulteriori colleghi, provenienti sia da ISP Casa che dalla rete commerciale, mentre al momento le voci di una possibile apertura di una nuova Fol a Rovigo non hanno trovato conferma.

## **FORMAZIONE – Sviluppare le competenze o l'arte di arrangiarsi?**

Continua, purtroppo, la **modalità scadente di fruizione della formazione**. La stragrande maggioranza dei colleghi deve ricorrere a degli escamotage per "accontentare" le richieste del capo di turno: fruizione con pc e cellulare contemporaneamente, copia e incolla delle risposte, test svolti

da altro collega volenteroso, ecc. Possiamo tutti benissimo immaginare quanto sia **praticamente nulla la qualità dell'apprendimento** in queste condizioni! Invece di sviluppare le competenze abbiamo sviluppato **tecniche di sopravvivenza** per la gestione della formazione tra un cliente e l'altro. Così, è davvero INUTILE!

### **PRESSIONI COMMERCIALI – Ci ricordiamo le multe?**

Le organizzazioni sindacali hanno denunciato all'unisono **pratiche commerciali scorrette** perpetrate da alcuni direttori e/o capi area, nonostante le recenti multe comminate alla banca dalle autorità di controllo. Fra le altre amenità segnalate: richieste di previsioni di vendita che nemmeno Mago Merlino riuscirebbe ad esaudire, 6 incontri al giorno (e la tutela della salute nostra e dei clienti?), ripetute telefonate di monitoraggio del venduto, affiancamento dei colleghi con tecniche intimidatorie al fine di concludere la vendita, oltre alla maniacale attenzione alle note riportate in agenda. Come se ABC fosse il fine e non il mezzo. **Tutto questo è inaccettabile, soprattutto in situazione di emergenza COVID!** L'azienda insegni ai suoi manager cosa significa "affiancare" i colleghi e a fare da team leader... **i mezzucci segnalati fanno parte di un'altra era!** Chiediamo integrità e rispetto delle persone, in linea con le previsioni del codice etico.

Abbiamo altresì richiesto con forza che i colloqui via Skype con i referenti del personale siano pianificati con congruo anticipo, così da permettere ai colleghi di organizzarsi per poterli svolgere in luoghi e con modalità che garantiscano la giusta tranquillità e privacy, visti gli argomenti personali che spesso vengono discussi.

### **SITUAZIONE COVID – Dalle stelle alle stalle...**

Se durante la prima ondata ci siamo sentiti protetti dalla nostra azienda (nonostante alcuni ritardi nel procurare i necessari presidi) non si può dire altrettanto della situazione attuale. I tanto attesi **plexiglass arrivati sbagliati e, di fatto, inutilizzabili, steward insufficienti, appuntamenti per la cassa messi, tolti, rimessi e ritolti (con conseguenti difficoltà nella gestione dei clienti, confusi e arrabbiati), scarsa sanificazione degli ambienti, accessi alle filiali mal presidiati, mancanza di termoscanner, ecc.** Gli effetti della pandemia aggravano una situazione già di per sé pesante, esasperando gli animi dei colleghi, costretti a confrontarsi quotidianamente con una clientela sempre più aggressiva. **Peccato non "sentire" l'azienda al nostro fianco...**

In conclusione:

***La clientela è arrabbiata ma noi sappiamo accogliere tutti col sorriso!***

***Le pressioni sono spesso eccessive ma noi sappiamo restare umani!***

***La formazione è di scarsa qualità ma noi siamo professionali col cliente!***

***Gli organici sono insufficienti ma noi garantiamo il servizio e centriamo pure il budget!***

**Faccia l'azienda la sua parte, aiutandoci a svolgere il nostro lavoro con maggiore serenità! Alle parole di ringraziamento seguano i fatti!**

**Chiediamo organici adeguati, pulizia e presidi sanitari, steward, di poter davvero fruire della formazione e lo stop a pretese commerciali assurde.**

**NE ABBIAMO DIRITTO!**