



INCONTRO SCT DI ROMA: MOLTE DOMANDE, POCHE RISPOSTE

Nel mese di febbraio 2018 si sono svolti su tutto il territorio gli incontri aziendali con gli SCT, rappresentanti sindacali per tutti i dipendenti del Gruppo BNL. Il 22 febbraio è stata l'occasione del confronto per il territorio di Roma, particolarmente significativo vista la presenza di Direzione Generale, Aldobrandeschi/BPI, Artigiancassa, altre Società del Gruppo e decine di Agenzie di Roma.

In apertura di riunione il tavolo sindacale ha lamentato la mancata risposta aziendale alla formale richiesta, avanzata nello scorso ottobre, di conoscere la quantificazione dell'organico per tutte le Società del Gruppo, e la loro allocazione per siti principali (Tiburtina, Aldobrandeschi, Crescenzo del Monte, rete Agenzie). L'Azienda si è impegnata a rispondere, auspichiamo in modo esauriente.

Si è successivamente passati all'informativa sulla formazione. Dopo la presentazione dei dati abbiamo fatto presente che, secondo le segnalazioni che ci pervengono con frequenza, in particolare in occasione delle sessioni di Dialogo, emerge la necessità di interventi formativi sui valutatori: l'Azienda ha dichiarato che tale intervento è stato svolto in BPI nel 2017, e che i valutatori BNL saranno coinvolti nel 2018. Abbiamo altresì denunciato l'apparente impropria attribuzione ad attività formative di eventi estranei alla formazione, che il tavolo sindacale ritiene fondamentale ed irrinunciabile per le persone ed il loro arricchimento e aggiornamento professionale; abbiamo inoltre evidenziato la necessità che la formazione manageriale e comportamentale tenga conto degli accordi sottoscritti contro le pressioni commerciali.

Ulteriori contraddittorietà sono emerse rispetto a diversi temi riguardanti la Rete: innanzitutto, in relazione al progetto BLEND, in particolare è stata segnalata la fretta nel volerlo mettere in atto prima ancora che fossero definite e diffuse le normative relative alla delicatissima modifica di attività connessa con la nuova figura di sportello, denominata Consulente Daily Banking. Proprio su questo, abbiamo espresso forti perplessità sulla comunicazione, che è avvenuta in maniera vaga e per nulla omogenea; sui tempi, poiché la figura è stata istituita senza che vi fosse alcun documento normativo a supporto; ma soprattutto per quanto riguarda il contenuto, in quanto nulla è stato chiarito sulla distribuzione delle attività precedentemente assegnate alle due diverse figure inglobate, ossia l'operatore di sportello e il responsabile dei servizi Clientela. Purtroppo, abbiamo registrato dalla controparte solo qualche vaga risposta in merito, che non ha chiarito in modo definitivo i dubbi che ancora permangono.

Sulla gestione delle O/C, abbiamo fatto presente che l'assegnazione delle opportunità di contatto avviene con logiche assolutamente opinabili, poiché le 5 O/C giornaliere (che, nella realtà, diventano misteriosamente 6) assegnate a ciascun collega non vengono tarate in base alla presenza effettiva: se si ha un part-time, se si è assenti per qualsiasi motivo (anche la formazione obbligatoria viene conteggiata come assenza...) sempre 6 O/C vanno fatte, con la conseguenza che quando si rientra si ha un forte arretrato da dover smaltire, assieme al resto dell'attività lavorativa dell'agenzia; oppure, c'è il rischio che le O/C non smaltite debbano essere prese in carico dal malcapitato collega rimasto in agenzia. Anche su questo, Relazione Industriali ci ha risposto che non risulta un tale metodo organizzativo e che verranno date delle risposte in merito. Attendiamo fiduciosi, perché ci risulta peraltro che il mancato raggiungimento dell'obiettivo delle O/C ha conseguenze negative su un sistema premiante non condiviso, aggiungendo ulteriori elementi di non trasparenza.

Ci è stato poi presentato, secondo noi non in modo esaustivo, un nuovo progetto, ennesima "pensata" della consulenza esterna, volto a rilevare, sempre in rete, le attività "a basso valore aggiunto" per liberare "tempo commerciale". Forti perplessità sono state sollevate per tutta una serie di motivi: quali sono, secondo loro, le attività poco proficue in agenzia? L'obiettivo è quello di rendere tutte le figure attualmente presenti in rete, che svolgono una serie di attività necessarie a garantire la maggior soddisfazione possibile per il cliente, dei semplici venditori, con tutte le pressioni che sappiamo bene essere collegate?. Un progetto che non ci convince affatto, soprattutto perché presentato senza i necessari contorni, e che seguiremo con grandissima attenzione.

In attesa di ricevere le risposte sui dati di organico richiesti, nonché le slides presentateci sui diversi argomenti per poterne approfondire la valutazione, esprimiamo preoccupazione su alcuni argomenti trattati in quanto si ha l'impressione di informative sempre più formalistiche e svuotate di effettiva sostanza.

Roma, 2 marzo 2018

**SCT Gruppo BNL – Zona ROMA
FIRST-CISL FISAC-CGIL UGL UILCA UNISIN**