



## INCONTRO SEMESTRALE CON L'AZIENDA

Nella giornata di ieri si è svolto l'incontro semestrale chiesto dalle OO.SS. relativamente ai carichi e ai ritmi di lavoro del personale della nostra Banca come previsto dall'art. 11 del nostro CCNL.

La riunione è iniziata con un'introduzione del Direttore Generale Claudio Puerari che ha illustrato l'andamento di BTB. La nostra Banca si posiziona circa alla metà della classifica delle banche appartenenti alla divisione Banca dei Territori ed è sostanzialmente in media con gli obiettivi di budget 2009 grazie anche ad una maggiore attenzione al rischio. Tuttavia il Direttore ha voluto evidenziare la debolezza di BTB nell'azione commerciale ed ha comunicato l'avvio di una serie di iniziative di sviluppo a suo sostegno, in coerenza comunque con i piani commerciali della Capogruppo.

### **Già .... siamo deboli nell'azione commerciale!!!**

Ma possibile che nessuno si renda conto che rispetto al 18 ottobre scorso, con l'introduzione della nuova piattaforma target, con l'attuazione di due modifiche organizzative profonde e un discutibile servizio di supporto offerto dalla Capogruppo (Help Desk) è diventato più oneroso fare sviluppo commerciale?

### **Ma vediamo cosa abbiamo obiettato di fronte a tale evidenza e perché abbiamo richiesto l'incontro semestrale :**

1. due ristrutturazioni profonde in 6 mesi hanno creato un certo disorientamento nell'attività quotidiana della Rete commerciale. La Direzione, esautorata delle precedenti competenze operative, ha dovuto ritrovare i riferimenti su prodotti e operatività in generale. Ancor oggi non c'è un funzionigramma che indichi con chiarezza "chi fa che cosa";
2. sono state introdotte nuove procedure, nuovi prodotti e nuove politiche creditizie (che peraltro continuano a cambiare) che, ancorché condivisibili, hanno creato molte difficoltà nella gestione della quotidianità dei rapporti con la clientela;
3. ai tempi di soluzione delle varie problematiche e alle lungaggini operative, si aggiunge, ad aggravare la situazione, una rigidità procedurale che nulla ha a che fare, pur rimanendo nella massima necessaria correttezza operativa, con il contesto concorrenziale in cui opera Btb. Vogliamo ricordare all'Azienda che il Trentino Alto Adige ha la maggior densità di sportelli in Italia e che le banche presenti qui non sono seconde a nessuno per efficienza e flessibilità dell'offerta commerciale;
4. abbiamo 27 recapiti, i cui reggenti sono stati recentemente penalizzati dall'armonizzazione sugli inquadramenti che si ritrovano senza personale in ausilio e quindi operano spesso con una sola risorsa a disposizione (ci



sembra ovvia l'impossibilità ad operare correttamente nello sviluppo commerciale);

5. vi sono 27 recapiti che non beneficiano più delle autonomie di prima con conseguenti aggravii di lavoro sulle filiali madre;
6. diversi colleghi stanno facendo formazione in affiancamento (il famoso "on the job") con conseguente rallentamento dell'attività del personale più esperto;
7. gli uffici di Direzione, aggravati da attività non ricomprese nel servizio di outsourcing e dal continuo supporto richiesto dai colleghi di Rete a causa di un servizio di help desk poco efficace, sono diventati unico riferimento per la soluzione di molte problematiche operative;
8. per ultimo (ma non per importanza) il numero di clienti in carico ai singoli portafogli dei gestori, per quanto ci risulta, sono ben più pesanti e diversificati per tipologia di clientela gestita di quelli dei nostri "fratelli" di Intesa Sanpaolo.

**Alla luce di quanto sopra, la conseguenza dal 18 ottobre è che i carichi di lavoro sono cambiati, sono eccessivi e rimane poco spazio per lo sviluppo commerciale.**

Noi di FABI riteniamo, inoltre, non soddisfacenti l'attuazione dell'accordo sugli inquadramenti (applicato solo in parte) e le recenti iniziative "unilaterali" assunte dalla capogruppo, in merito alle condizioni di conto (riduzione del tasso) dalle nuove condizioni dei prestiti personali assolutamente onerose, poco convenienti e discriminatorie.

**Ovviamente, per tutte le tematiche sopra esposte, abbiamo chiesto e siamo in attesa di risposte urgenti e chiare.**

**Non mancheremo pertanto di aggiornarvi sugli sviluppi futuri.**

La riunione si è conclusa con la presentazione delle iniziative di formazione svolte nel 2008, orientata soprattutto alle riorganizzazioni e ai corsi ISVAP, e quella molto articolata prevista nel 2009 che avrà per obiettivo la crescita professionale dei colleghi con particolare attenzione alla qualità del credito.

Trento, 18 giugno 2009

**RSA BTB  
FABI TRENTO**