FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI ITALIANI

Sindacato Autonomo Bancari di Perugia e Terni

R.S.A. Banco Desio – Regione Umbria

Spoleto 07/11/2019

Di seguito Vi rendiamo noto il documento consegnato alla Direzione Risorse, di cui ha accusato ricezione, che a nostro avviso evidenzia le principali problematiche attuali.
Ci auguriamo che la Direzione prenda in considerazione le nostre istanze ma di sicuro abbiamo consegnato un documento che potrebbe aiutare a tutelarci nelle sedi opportune avendo ufficializzato le nostre difficoltà nell'assorbimento delle normative.

"STRESS"
Dobbiamo e vogliamo portare all'attenzione della nostra direzione il sentimento che attualmente affiora tra i colleghi del Banco Desio ex BPS.
Non entriamo nell'ambito tecnico dell'efficienza procedurale della **fusione** che è sempre un evento eccezionale e non spetta a noi valutare almeno direttamente, ma sicuramente non si può disconoscere che tale fase ha creato stress sia nella rete dell'istituto assorbito che negli uffici centrali.
Rispondere a tutti le indicazioni della Direzione per poi rilevarne divergenze, gestire minacciose telefonate dei clienti con toni accusatori, frotte di clientela allo sportello chiedendo ogni rassicurazione, sicuramente mette a dura prova la pazienza, le capacità gestionali e di resilienza di ogni collega.
Inoltre tale situazione era già aggravata dalla consistente quantità di **corsi on line** da eseguire: in questo periodo eccezionale sono stati lanciati comunque (vogliamo dettagliare il numero delle ore complessive dedicate al progetto pro-finanza e della sua complessività?).
Ma ancor di più è la mole di **circolari** che continuano a pervenire senza soluzione di continuità delle quali si deve accusare la stampa e la lettura(!!!) e le carenze del **sistema di ricerca** (area documentale) nel ritrovare la normativa necessaria.
Infatti i colleghi sono ormai preoccupatissimi che sia sfuggita una disposizione e quindi temono l'**errore** (sarebbe auspicabile la creazione di schede tecniche esplicative di tutte le incombenze operative per ciascun prodotto al fine di un miglior contenimento del rischio operativo).
Insistiamo sull'**efficientamento procedurale** perché il collega deve essere messo in grado di dedicare più ore possibili all'attività commerciale e non essere oppresso da una molteplicità di incombenze che potrebbero far affievolire questa predisposizione (il numero delle domande necessarie per la profilatura del dossier titoli è similare a quello di altri istituti?).
Abbiamo ben chiaro che l'obiettivo principale della rete distributiva è essenzialmente la vendita dei nostri prodotti che permette il raggiungimento dei nostri obiettivi di redditività e di conseguenza la possibilità di mantenere un ruolo importante tra gli istituti bancari della nostra nazione.
Ma come dicevamo prima, il collega per essere propositivo, deve riuscire ad operare con **tranquillità** e possibilmente percependo di essere un elemento di fondamentale importanza per la riuscita delle strategie aziendali.

Pertanto, riassumendo, ribadiamo che:
- La banca sembra non considerare i propri dipendenti come elemento trainante dell'azienda; il collega non riesce sempre a percepire la cura e l'attenzione dell'Istituto nei suoi confronti: ciò si rileva da accorgimenti o incentivi (per es. rigidità nella concessione di indennità , assenza di contrattazione di secondo livello, tassi applicati ai mutui ipotecari….) non sempre concessi dal nostro Istituto.
- La normativa è frazionata, di difficile estrapolazione e quindi di difficile assimilazione.

- I corsi vengono svolti per lo più on line e con superficialità essendo costretti, in pratica, a proseguire contestualmente con le diverse e pressanti incombenze operative.
-C'è un latente timore nello svolgimento dell'operatività perché sono convinti che un eventuale errore comporterebbe l'applicazione di sanzioni vista la **rigidità dell'istituto** che ultimamente ha dimostrato in tale ambito.
Pertanto rafforziamo tali lamentele evidenziando per l'ennesima volta l'eccessiva concentrazione di produzione di circolari e il difficile reperimento delle stesse nella procedura che rende praticamente impossibile avere la pronta ed adeguata preparazione per far fronte alle incombenze a cui tutti noi veniamo chiamati: tutto ciò è per l'efficientamento operativo (del resto in passato fornimmo già una elenco di problematiche procedurali) per il raggiungimento delle strategie commerciale stabilite dalla nostra direzione.

Rimanendo a disposizione.

RSA FABI – Regione Umbria – Banco Desio