



FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI
ITALIANI
RAPPRESENTANTI SINDACALI
AZIENDALI
AREA MILANO PROVINCIA
INFORMATIVA N° 01 05/03/2007

DESTINAZIONE: NUOVA BANCA DEI TERRITORI

Venerdì scorso, il Capo Area di Milano Provincia Luciano Nebbia, ha incontrato tutte le Rappresentanze Sindacali Aziendali per illustrare il progetto di lavoro che nei dettagli sarà esposto il giorno 6 marzo a tutti i Direttori del suddetto territorio. All'incontro erano presenti il Responsabile del Personale d'Area dott. Bianchi Bruno e la Dott.ssa Cessari di Relazioni Sindacali.

Questi gli estremi del discorso di presentazione:

3.800 colleghi in più di 300 punti operativi

40 miliardi di euro di attività finanziarie, di cui 14 miliardi di impieghi.

Banca del territorio: capire cosa succede nelle varie zone della Provincia di Milano e occuparsene con le competenze e le conoscenze del personale della nuova Banca, il tutto attraverso il ruolo importantissimo della figura dei Direttori, dell'Area che è a servizio dei colleghi di rete e sviluppando i rapporti coi Corpi Intermedi (CCIAA, Associazioni, Comuni ecc.)

Obiettivo a tendere: passare da una banca rete di vendita ad una banca di relazione.

Obiettivo di breve termine: performare il budget 2007, verificandone i punti di forza e quelli di debolezza e mettendo le esperienze positive sperimentate in parti del territorio a disposizione di tutta la compagine.

Il Capo Area e il Capo del Personale hanno riconosciuto di avere livelli di eccellenza tra le professionalità che si devono valorizzare. Hanno ribadito che aumentare il bagaglio professionale di ognuno, che dà garanzia di avere un proprio margine di libertà negli eventi, è un interesse convergente sia per l'Azienda che per il collega.

A questo proposito sono state smentite le voci di un "blocco" dei percorsi professionali in essere e di nuova attivazione.

Hanno anche voluto lanciare un messaggio forte per l'operazione di retention nei confronti dei colleghi che pensano di non poter trovare sbocchi professionali nella nuova banca e l'impegno da parte del Capo Area a non voler perdere alcun gestore anche nell'operazione di sistemazione della clientela condivisa tramite lo sviluppo di rapporti con nuova clientela.

La FABI ha espresso soddisfazione per l'incontro perché occasione per ribadire la necessità di maggiore comunicazione coi lavoratori e soprattutto per rimarcare la necessità di un confronto sindacale in una gestione decentrata. Alla velocità di attuazione dei cambiamenti bisogna accompagnare una puntuale informativa sui progetti di individuazione di sede di Area, di che tipologia di mobilità questo induce, di chiarezza sul necessario arbitraggio nell'applicazione delle modalità di gestione della clientela condivisa, sugli spostamenti individuali, per esempio, che modificano una prevista diversa organizzazione degli uffici legali.

Abbiamo inoltre auspicato che per il raggiungimento di obiettivi così importanti l'Azienda sia disponibile a trovare un accordo per costruire un C.I.A. comune a tutti i lavoratori.

Abbiamo infine rappresentato il perdurare di eccessive pressioni commerciali, in una situazione che oggi vede portafogli clienti di fatto incapienti, rispetto alla possibilità di poter aderire a nuove proposte commerciali, interventi che però sono accompagnati da una mancata valorizzazione economica della professionalità.

A fine incontro il Capo Area rimandando all'incontro del 6/3 coi Direttori le ricadute riguardanti il fenomeno della clientela condivisa, ha ribadito il suo impegno al fine di creare una banca di relazione con una clientela da seguire con prodotti "normali", anche per attenuare le rigidità che potrebbero essersi create nella gestione dei portafogli.

Coi reciproci saluti, il Dott. Nebbia ha auspicato la possibilità di continuare nel tempo gli incontri con il Sindacato per essere entrambi in grado di avere una visione d'insieme sugli obiettivi, a un livello di contrattazione di fattiva collaborazione.

Milano, 05/03/2007

**Rappresentanti Sindacali Aziendali FABI
Intesa SanPaolo Area Minano Provincia**