



SICILIA

www.fabi.it www.fabimps.it

[R.s.a. Agrigento - Caltanissetta - Canicatti - Catania - Enna - Messina - Palermo - Siracusa](#)

Regata: *"chi è in terra giudica, chi è in mare naviga!"* ⁽¹⁾

Nei giorni scorsi su Catania e Palermo si sono svolti degli incontri con l'Azienda finalizzati alla presentazione ed ad una prima ricognizione nella nostra Area Territoriale dell'applicazione della nuova metodologia **"Regata"**.

Accanto al Responsabile del Dor ed ai Gestori Risorse Umane era presente il Capo Team del progetto per la ns. area, il Dir. Forte, che ci ha subito riferito come dai primi dati i lavoratori della nostra Area Territoriale stiano rispondendo in maniera molto positiva.

Il progetto è stato illustrato come un cambiamento di notevole importanza per la nostra Banca, con impatti molto positivi sull'attività commerciale.

Il pregio principale di questa nuova metodologia sembrerebbe essere il fatto di "uniformare", a prescindere dalla localizzazione geografica o dalla dimensione della filiale, l'insieme delle attività che presiedono il processo commerciale.

Il paradigma **Contatto -> Appuntamento -> Atto di vendita**, a detta della Banca, sarebbe quello che garantisce migliori risultati in ordine al presidio dei rapporti con la clientela, favorendo, attraverso l'applicazione metodica, anche la **crescita professionale delle risorse coinvolte**.

Da parte sindacale è stato sottolineato l'impegno che i colleghi tutti hanno già profuso, e che gli stessi continueranno con eguale entusiasmo nell'attività richiesta, essendo indiscussa l'importanza e la potenzialità commerciale del progetto.

Pur tuttavia sono state segnalate alcune criticità :

- In primis l'Azienda è stata invitata a disporre che **tutte le funzioni di coordinamento, di supporto e di affiancamento, diano un contributo ed un'assistenza REALI alle Filiali**. Su alcuni territori, infatti, sono stati notati comportamenti difforni, che a nostro avviso vanno stigmatizzati e che comunque non saranno più tollerati, soprattutto se considerati lesivi della professionalità e dell'equilibrio psico-fisico dei colleghi. Il ruolo primario riconosciuto a tutte queste funzioni commerciali dovrebbe essere quello di trasferire ai colleghi lo "spirito" della nuova metodologia, che si traduce nel coniugare le esigenze del cliente con il risultato commerciale della banca ;
- Riguardo alla richiesta, a volte "spasmodica", di dati di produzione, reports quotidiani (ma anche con cadenza infragiornaliera...), classifiche e rilevazioni varie, si è chiarito che essendo l'attività di monitoraggio - già contemplata dalla procedura - **puntualissima**, oltre che normata nei minimi particolari, tali attività "EXTRA", nate magari, su iniziativa estemporanea di qualcuno, non sono assolutamente previste. La forza del Progetto sta nella sua METODICITA', non c'è nulla da interpretare, c'è solo da FARE;

- Sono stati segnalati i continui blocchi e/o rallentamenti della procedura PaschiFace, che spesso obbligano i colleghi a lunghe attese, **chiedendo in tal senso un serio intervento presso il Consorzio**;
- E' stato chiarito che la figura dell' OdS non è sostanzialmente interessata dal progetto, che impatta sulla filiera commerciale a **partire dal ruolo di OdSC** (addetto Family);
- E' stato eccepito il fatto che **MAI** il sistema di rilevazione dei risultati, così come pensato in "Regata", si debba tradurre in un **controllo a distanza dell'operato del singolo lavoratore**. Infatti, nonostante gli obiettivi commerciali e la rendicontazione vengano fatti a livello di linea, questo si verifica puntualmente in tutti i casi in cui la linea commerciale è composta da **una sola unità**. A tal proposito, considerato che molto spesso si tratta di giovani colleghi appartenenti alle aree professionali molto motivati, e considerato che l'obiettivo dichiarato dall'Azienda è sicuramente quello della responsabilizzazione/crescita del personale coinvolto, rileviamo come la previsione per i responsabili di linea e i gestori portafogliati dell'inquadramento minimo a **Quadro Direttivo** risolverebbe buona parte degli equivoci interpretativi, dando all'Azienda la possibilità di assegnare obiettivi e, nel rispetto di tutte le norme, verificarne il raggiungimento.

In questo contesto, la centralità della relazione tra gestore e cliente mal si concilia con il continuo **trasferimento di risorse** da una Filiale all'altra (spesso senza motivi apparenti), che non fa altro che generare confusione proprio tra la clientela.

- E' stato ribadito che **il progetto è assolutamente svincolato dal processo di valutazione delle risorse**, che si trova peraltro già ad uno stato avanzato per quanto riguarda l'anno 2013.
- **Non è stato chiarito come si delinearà il metodo regata in periodo di ferie.**

Il Responsabile del DOR si è impegnato - stante l'importanza riposta in questa nuova metodologia – ad attivare tutti i possibili miglioramenti al fine di garantire la buona riuscita del progetto.

Come Organizzazione Sindacale:

- **Siamo convinti del fatto che il futuro della categoria passi anche da un modello di Banca nuovo, come peraltro delineato in maniera puntuale nella piattaforma di rinnovo del C.C.N.L. recentemente presentata insieme alle altre OO.SS. di categoria**
- **Siamo altrettanto certi che nessun modello potrà mai avere successo se non metterà al centro la professionalità e l'eccellenza del lavoratore bancario.**

Catania, 31 Marzo 2013