

NUOVO MODELLO DISTRIBUTIVO: SI AVVIA IL CONFRONTO SUL MODELLO HUB & SPOKE

Con l' informativa del 28 giugno scorso è ufficialmente avviato il confronto sulla riorganizzazione della rete commerciale per tutto il Gruppo Banco Popolare.

Dopo mesi di voci, anticipazioni, indiscrezioni, rumors ecc... si apre il percorso che dovrà trattare la riorganizzazione e gli effetti che questa avrà sui dipendenti.

A distanza di poco più di 4 anni dalla riorganizzazione che, dopo una causa vinta unitariamente dalle OO.SS. per comportamento antisindacale (2.2.2009), ha introdotto al Creberg i ruoli dei gestori filiali specializzate e piccole, a soli 2 anni di distanza dalla creazione delle Aree Affari leggere, la parola d'ordine è **DISFARE TUTTO**.

Vero è che "fare e disfare è tutto lavorare", ciò nondimeno la riorganizzazione proposta ci riporta direttamente da dove siamo partiti 17/18 anni fa, al Credito Bergamasco ai tempi del Credit Lyonnais, quando la banca era organizzata per Privati, Imprese e Grandi Imprese.

Ora si torna all'antico, le motivazioni sono sempre le stesse. Migliorare il livello del servizio alla clientela, realizzare economie di scala, conseguire maggiori sinergie a livello di Gruppo, mantenere un adeguato presidio territoriale più efficiente e flessibile, accorciare la catena di comando ecc...tutti slogan che si ripresentano ad ogni riorganizzazione, copia-incolla del consulente di turno.

Caratteristiche delle filiali nel nuovo modello

Tipologia	Descrizione
Filiali Tradizionali	<ul style="list-style-type: none"> • Presenza completa dei ruoli tradizionali di Filiale • Disponibilità competenze specialistiche • Autonoma
Filiali Hub	<ul style="list-style-type: none"> • Presenza completa dei ruoli tradizionali di Filiale • Disponibilità competenze specialistiche (anche a disposizione delle Filiali Spoke) • Autonoma
Filiale Spoke	<ul style="list-style-type: none"> • Presenza non completa dei ruoli tradizionali di Filiale: • Assenza responsabile • Gestori della filiale Hub a disposizione anche dei clienti dello Spoke (es. su appuntamento) • Non autonoma (riporta a Filiale Hub)
Filiali Imprese	<ul style="list-style-type: none"> • Filiali Tradizionali o Hub in cui risiedono Gestori e Addetti Corporate (in precedenza nei C.I. del Banco Popolare)

Poi, quando si spengono i riflettori della ribalta delle convenzioni in cui i vertici declamano le magnifiche sorti progressive del Banco Popolare, quel che resta è spesso una realtà di totale disorganizzazione, di politiche commerciali di brevissimo respiro, di carenza di organico e di costante deterioramento dell'attività lavorativa di colleghe e colleghi che restano i soli a difendere il buon nome dell'azienda.

Il modello prevede la riorganizzazione della rete delle filiali secondo nuclei di filiali Hub e Spoke caratterizzate dal fatto che mentre nelle filiali Hub saranno presenti tutti i ruoli professionali comunemente presenti nelle nostre filiali, le filiali Spoke saranno pensate come terminali commerciali leggeri dipendenti da filiali Hub. A tutto ciò si affiancheranno però anche delle filiali Tradizionali (sic) ? Insomma chi più ne ha più ne metta.

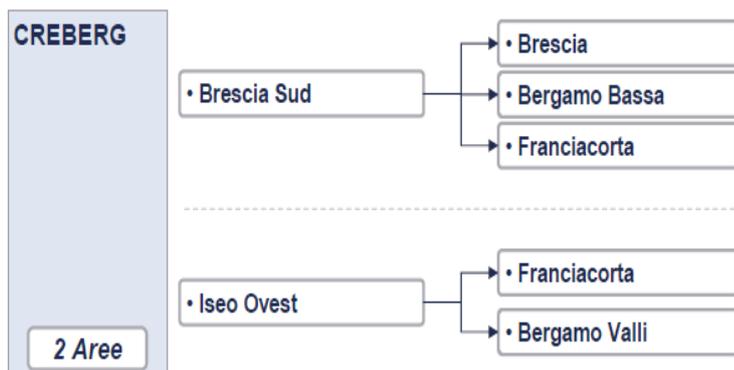
La macro conseguenza sarebbe che nelle filiali Spoke verrebbero meno i ruoli funzionali (direttore di filiale) con conseguente assunzione della responsabilità da parte delle filiali Hub, inoltre la riduzione del numero delle

filiali Hub e Tradizionali che faranno riferimento alle aree affari comporterà per il Creberg la razionalizzazione (scomparsa) delle due neo-aree leggere di Brescia Sud e Iseo Ovest.

Per estrema chiarezza l'azienda dichiara che le parti dei contratti integrativi aziendali inerenti gli inquadramenti non potranno più trovare applicazione?!

Al momento non è chiaro se si tratti di una disdetta di parte del CIA. Ovvio che prima di muoverci in una materia così delicata e complessa sarà nostra cura fare tutte le opportune verifiche giuridico/contrattuali.

AREE AFFARI IN CHIUSURA



RIEPILOGO COMPLESSIVO DELLE

FILIALI

DIVISIONE	DIREZIONE TERRITORIALE	AREA AFFARI	Dati	Hub	Spoke	Tradizionale	Totale complessivo
CREBERG	CREBERG	BERGAMO BASSA	Numero di Filiali	5	9	8	22
			di cui Filiali Imprese	5	0	8	13
		BERGAMO CENTRO	Numero di Filiali	9	12	5	26
			di cui Filiali Imprese	9	0	5	14
		BERGAMO VALLI	Numero di Filiali	16	29	4	49
			di cui Filiali Imprese	11	0	3	14
		BRESCIA	Numero di Filiali	12	23	3	38
			di cui Filiali Imprese	11	0	2	13
		Brianza	Numero di Filiali	8	14	6	28
			di cui Filiali Imprese	7	0	4	11
Franciacorta	Numero di Filiali	7	11	9	27		
	di cui Filiali Imprese	7	0	9	16		
MILANO	Numero di Filiali	5	5	10	20		
	di cui Filiali Imprese	5	0	10	15		
ROMA	Numero di Filiali	4	5	2	11		
	di cui Filiali Imprese	4	0	0	4		
VARESE	Numero di Filiali	4	8	6	18		
	di cui Filiali Imprese	4	0	4	8		
CREBERG Numero di Filiali				70	116	53	239
CREBERG di cui Filiali Imprese				63	0	45	108

Tutto quanto anticipato sarà comunque oggetto di confronto e diverrà operativo non prima del 1.1.2014, scontato che vi terremo informati sullo sviluppo della trattativa.



INCONTRO 1 LUGLIO: COMITATO POLITICHE COMMERCIALI

Si è svolto in data odierna il Comitato Politiche Commerciali, dopo l'ultimo incontro del 25 marzo. A fronte di un generale miglioramento di alcuni aspetti di criticità da noi sollevati in precedenza, abbiamo comunque rimarcato il persistere di alcune negatività che abbiamo sottoposto all'Azienda:

- ❖ **Continuano le comparse a sorpresa**, nelle filiali, di esponenti di Area che poco sostegno danno sia a livello operativo che consulenziale, contrariamente a quanto stabilito dall'azienda nel precedente Comitato. Questo genera uno stato di tensione tra colleghi che si sentono oltremodo controllati, anche in ragione del basso valore aggiunto sul piano tecnico finanziario apportato dai suddetti esponenti d'Area.
- ❖ Abbiamo sottoposto all'azienda una pratica, in auge in alcune aree, per cui ai colleghi di ogni livello e mansione viene chiesto quotidianamente, oltre agli strumenti aziendali propri, la compilazione di **report individuali** sui prodotti da loro venduti, carte, TCM etc. L'azienda ne ha preso nota, di contro ci aspettiamo la fine di questa pratica di pressione.
- ❖ **CPI sui Mutui**. Continua la prassi di pretendere l'abbinamento di una polizza CPI ai mutui in stipula, a prescindere dal merito creditizio. L'azienda ha stigmatizzato il comportamento da noi evidenziato, auspichiamo con il prossimo Comitato di non dover tornare sull'argomento.
- ❖ **Diamanti**. Abbiamo contestato all'azienda come i colleghi, da semplici "mediatori", vengono portati, anche tramite mail, dati ed "argomenti commerciali" di supporto, a diventare dei venditori di questo prodotto. Questo contrasta esplicitamente con la circolare aziendale **2011P176**, per cui "le Banche intervengono esclusivamente nella tramitazione degli ordini di Acquisto di diamanti da investimento rivolti alla Intermarket Diamond Business S.p.A. e nel veicolare i relativi pagamenti. E' esclusa quindi ogni attività promozionale diretta".
- ❖ **Riunioni d'Area**: molti colleghi hanno rilevato una frequenza elevata di riunione d'Area per i vari ruoli commerciali, tempo che è sottratto all'attività ordinaria di filiale e che è percepito come privo di valore aggiunto. L'azienda verificherà con la direzione questo aspetto.
- ❖ **A.G.I.R.E.**: ci sono giunte segnalazioni per cui alcuni colleghi di filiale, per non essere entrati nella procedura A.G.I.R.E. per più di cinque giorni, siano stati chiamati dalla relativa Area e quindi sollecitati ad inserire i relativi dati. Da parte Sindacale abbiamo stigmatizzato questi comportamenti che trasformano una procedura che dovrebbe essere di mero supporto all'attività commerciale in uno strumento di controllo a distanza dell'attività lavorativa, peraltro vietata dallo Statuto dei Lavoratori (art. 4).

Il prossimo comitato dovrebbe indicativamente tenersi entro fine settembre, vi invitiamo pertanto a monitorare la situazione e a segnalarci comportamenti e fatti non in linea con lo spirito del protocollo per delle corrette politiche commerciali.

Bergamo, 31 maggio 2013