

**ORGANIZZAZIONE**



•L'Azienda ha dimostrato di non sapere gestire con adeguata attenzione e pianificazione i cambiamenti informatici e organizzativi, evidenziando un carente ascolto degli utenti finali siano essi colleghi e clienti. Soltanto due esempi per evitare un lungo elenco: come è stata gestita l'applicazione della procedura DmTime; e come è stato gestita la comunicazione dei cambi Iban per le agenzie Banco o Bpm in chiusura a metà dicembre.

**FORMAZIONE**



•Sia per quelli obbligatori che per quelli specifici per ruoli, l'Azienda non ha messo i colleghi nella condizione di fruire dei corsi con i giusti tempi, i giusti spazi e le giuste modalità. Esempio: il ritardo e l'approssimazione con cui ci si è accostati all'esame Esma MiFidII, la fatica nella pianificazione dei percorsi e la non consapevolezza dell'importanza della stessa.

**QUALITÀ DELLA  
VITA LAVORATIVA**



•Sottodimensionamento diffuso di Rete e Uffici di Sede. Pressioni commerciali non sostenibili. Cattive condizioni dei luoghi di lavoro. Meccanismo incentivante non riscontrabile. Disposizioni normative numerose, non tempestive e non chiare. Aumento delle responsabilità amministrative e personali in capo ai colleghi. Questo elenco non esaustivo dà il senso dell'aumento dei colleghi che «non stanno bene» e che sono in estrema e palese difficoltà psico-fisica.

**PERCORSI DI  
CRESCITA**



•Continua a mancare un piano di crescita professionale per le strutture di Sede. In Rete l'applicazione del CIA avviene in senso letterale con interpretazioni sempre più restrittive. Ma, soprattutto, vi è una generica mancanza di prospettive di crescita in tutti i colleghi, in particolare nella popolazione «giovane» della Banca. Il risultato più visibile è l'aumento del numero di colleghi che lasciano l'istituto, quello più nascosto è un diffondersi della demotivazione tra quelli che restano.

**IL CLIENTE  
AL CENTRO**



•Durante tutto il 2018 la Banca nei fatti non ha dato seguito al claim del «cliente al centro»: chiusure di agenzie senza avvisare per tempo i clienti; cambi procedurali ed informatici fonti di continui disservizi per l'utenza; cronico sottodimensionamento della Rete Commerciale, gestione della vicenda Diamanti che lascia soli i colleghi, sono alcuni degli elementi che hanno negativamente «accerchiato» la clientela. Peraltro al sindacato non è dato conoscere il risultato finale di queste politiche in termini di perdita di clientela.

**SALUTE E  
SICUREZZA SUL  
LAVORO**



•Sono troppe le Agenzie e gli Uffici sul territorio dove le condizioni minime di pulizia, salubrità dei luoghi di lavoro e accessibilità sono carenti. Da anni gli appalti sono una gara al ribasso e gli interventi di manutenzione sono saltuari e non accurati. Per non parlare dei «cambi di stagione» in cui i colleghi passano intere giornate al freddo d'inverno e al caldo d'estate.

Noi ci aspettiamo e speriamo che la Banca faccia ricorso alla nostra Valutazione delle Prestazioni e ci porti le sue motivazioni. E, diversamente da quanto accade ai colleghi che usano correttamente questo strumento contrattuale, ci impegniamo a rivedere eventualmente le nostre valutazioni in maniera onesta. Perché vorremmo davvero esserci sbagliati.