



Bolzano 15/04/2022

OBIETTIVI COMMERCIALI E DISLOCAZIONE TERRITORIALE DELLE FILIALI ALL' INTERNO DELLE AREE.

Care colleghe e Cari colleghi,

in data 12/04 le Nostre organizzazioni sindacali, hanno incontrato il Direttore Generale Dott. Alberto Naef, il Direttore commerciale Stefan Schmidhammer, e l'intero ufficio del personale. E' stata una discussione cordiale ma franca nella quale il sindacato ha cercato di illustrare in modo puntuale due argomenti ben precisi:

ALCUNE FILIALI DELLA PROVINCIA DI TREVISO SONO ALL' INTERNO DELL' AREA DI VENEZIA/PADOVA: E' CORRETTO CHE SIA COSI'?

Le filiali di Casale sul Sile, Preganziol, Mogliano e Castelfranco Veneto sono filiali trevigiane ma inserite nell' area di Venezia/Padova. Il sindacato ritiene che a livello commerciale e strutturale questa organizzazione del lavoro non sia vincente e costringa i colleghi a dover applicare in zone di confine Treviso/Venezia condizioni commerciali che disorientano la clientela. Anche dal punto di vista del marketing questa differenza presenta problematiche commerciali, per esempio: i biglietti del basket Venezia offerti alla clientela delle quattro filiali trevigiane non trovano motivo di essere, mentre sempre queste filiali, non possono offrire i biglietti della squadra di Treviso. La Banca ha garantito che ci sarà un incontro tra i responsabili delle due Aree per concordare come gestire le condizioni commerciali in queste filiali per non alimentare differenze che possono mal impattare sulla clientela.

BUDGET 2022 ASSEGNATO ALLE FILIALI

Il sindacato ha dichiarato che non è accettabile che ad Aprile ci siano delle voci del Budget commerciale che risultano non completamente definite e che risultano ancora in "Work in progress". Abbiamo dichiarato che il Budget assegnato risulta molto "manovrabile" e, si presta a svariate interpretazioni creando la possibilità di decidere a tavolino cosa fare e cosa non fare per raggiungerlo. Questa forte discrezionalità a nostro avviso non è corretta, in quanto riteniamo che i responsabili di filiale debbano trovarsi davanti un budget

raggiungibile, condiviso e discusso (come espressamente scritto anche nella doku n 271) e che non si presti a svariate letture ed interpretazioni. Un budget così impostato potrebbe far tralasciare alcune vendite a discapito di altre che poi in futuro potrebbero risultare molto importanti per il proseguo commerciale della banca.

Per concludere:

- 1) La Banca ha garantito che dal prossimo anno i budget verranno preventivamente e maggiormente discussi tra il Direttore di Area i Direttori Capo Fila ed i Direttori di Filiale.
- 2) Il Direttore Generale ha condiviso il principio che i Budget debbano essere assegnati presto, possibilmente ad inizio anno e tutti assieme.
- 3) Il Direttore Commerciale ha condiviso che un budget impieghi assegnato solo via email e senza discussione come riscontrato dal sindacato in qualche caso, non va bene come metodologia.

Il Direttore commerciale ha dichiarato che solo in alcuni casi si è riscontrata una metodologia non corretta di assegnazione e che nella stragrande maggioranza dei casi i budget sono assegnati bene e condivisi con la catena di governo.

Sarà nostro impegno tenervi aggiornati ed informati.

RR.SS.AA. Coordinamenti Aziendali Volksbank FIRST/CISL – UILCA - UNISIN