

Gestore Business

Work-in' progress

08
Marzo
2022

Gestori Small Business molto small... e poco business

In questo numero parliamo di figure importantissime per la nostra azienda che vuole darsi una grossa spinta commerciale facendo leva su diversi settori di clientela e rendendo l'accesso ai servizi semplice, intuitivo, flessibile e professionale in una logica omnicanale che dovrebbe consentire ai nostri clienti di fare tutto con tutti i canali.

L'azienda ci ha spiegato più volte nel corso di questa riorganizzazione (anche se dice che non l'abbiamo voluta ascoltare...) che le cose vanno fatte in una certa maniera per essere veloci e pronti. Noi abbiamo ribadito che non sempre si è pronti quando si vuole essere veloci, e l'azienda per essere pronta e veloce ha avuto necessità di avviare "le partnership".

Ora noi vediamo il fatto di non essere pronti e quindi che ci sia impedito di essere veloci, in ambito Small Business, in particolare Direct, come un segnale del fatto che l'azienda intenderà risolvere l'ennesimo problema da lei generato, con una nuova "partnership" che ci porterà via lavoro e lavoratrici/lavoratori.

La banca dallo spiccato carattere commerciale, che vuole essere tra i primi 3 istituti finanziari per redditività e che ambisce ad essere "raccomandata", non solo dalla clientela ma anche dal proprio personale, come mette in condizione di lavorare le colleghe e i colleghi dello Small Business (dei canali sia fisico che digitale)?



Queste sono le chiavi... prendi la tua macchina!

I gestori business (ex G.S.B.) fanno parte dei “percorsi qualificati” nell’accordo inquadramenti del 2011 (e rinnovi successivi), questo significa che per l’azienda si tratta di ruoli “superiori” rispetto, ad esempio a quello dei GCP (o CCP).

Ormai da tempo l’azienda ha creato dei *portafogli monstre* che i gestori devono gestire e che sono spalmati anche su 2-3 agenzie, imponendo così alle colleghe e ai colleghi di spostarsi nell’arco di una giornata in diverse agenzie per gli appuntamenti.

La gestione di queste necessità - aziendali - è un perfetto esempio di cosa voglia dire “*flessibilità*” per i manager e di come questo concetto sia diametralmente opposto a quello di cui hanno bisogno le lavoratrici e i lavoratori.

Intanto l’azienda non vede più le agenzie come “sedi di lavoro assegnatarie”, nel senso che si può iniziare il servizio in un’agenzia e finirlo in un’altra. E questa *liquidità* di sede è andata di pari passo con il fatto che l’azienda impone al gestore di spostarsi con il mezzo proprio, ritenendo di non dovere fornire l’auto aziendale per questi movimenti, così come per gli appuntamenti dai clienti.

Molte colleghe e molti colleghi lamentano - GIUSTAMENTE - questa prassi aziendale che li espone a rischi che prima non avevano e che mina comprensibilmente la conciliazione tempi di vita/tempi di lavoro anche per chi avesse la fortuna (sempre più rara vista la desertificazione degli sportelli) di lavorare in una agenzia vicino casa.

Se qualche collega esprime la sua perplessità rispetto a questa politica va incontro a minacce (più o meno velate) di “adibizione ad altre mansioni” meno professionalizzanti come il GCP. Altro che TOP EMPLOYER.



Clicca Qui

LA CISL PER L'UCRAINA

INSIEME PER LA PACE
SOSTENIAMO LA DEMOCRAZIA

È IL MOMENTO DELLA SOLIDARIETÀ CONCRETA
IN AIUTO DEI RIFUGIATI E DELLE FAMIGLIE COLPITE

DONA ANCHE TU

INTESTAZIONE: CISL FONDO SOLIDARIETÀ PER UCRAINA
IBAN: IT64M010300320100000444436
BANCA: MONTE DEI PASCHI DI SIENA
CAUSALE: DONAZIONE

WWW.CISL.IT

Pronti, Partenza.....vado via!!!

Questo incipit potrebbe essere il sunto dell'ennesimo FLOP alla BNL, questa volta in riferimento al Polo Business Direct, dove in solo un mese di attività, numerose sono state le richieste di uscita dal ruolo, molte espresse verbalmente ai responsabili territoriali, altre formalizzate per iscritto.

Se a tutto ciò sommiamo i numerosi colleghi pensionandi, inseriti in questo "ambizioso" progetto, ci viene da fare un'amara considerazione;

Questo polo più che un futuro davanti ha già un passato ben definito alle spalle...

Il solito sindacato disfattista o la solita improvvisazione di un management inadeguato e impreparato, lontano anni luce dall'operatività quotidiana? A voi le conclusioni a noi le amare riflessioni.

Il Polo Direct Business è partito, senza NESSUNA procedura eseguibile a distanza.

Tutta l'infrastruttura si basa sulla concessione di una firma digitale da dare tramite la piattaforma web di ARUBA, con riconoscimento del cliente a distanza e per la quale i colleghi hanno firmato dei contratti con Actalis e Aruba, assumendosi la responsabilità dell'identificazione e dei controlli documentali da fare tramite webcam. Una frettolosa e superficiale formazione in merito, ha glissato palesemente, sulle responsabilità del gestore che via video dovrebbe verificare se il passaporto ha le cuciture integre, se gli ologrammi hanno i colori giusti e se ci sono segni di manomissione sui documenti...

Dunque innanzitutto diciamo ai colleghi di leggere attentamente il contratto firmato e le relative slide sulle corrette prassi identificative.

Poi ci soffermiamo sul concreto; la firma digitale comunque consentirebbe di fare solo due cose, aprire il conto corrente e fare alcune tipologie di concessioni fido. QUINDI, avendo ogni gestore circa 900 clienti, a 3 firme digitali al giorno ci vorrebbero 2 anni per dotare ogni cliente di firma, facendo SOLO questo!

L'attività del gestore non è tutta qui però, è fatta di:

- KYC BUSINESS da rinnovare. La KYC ditta individuale non si può fare a distanza, quindi il cliente deve andare in agenzia, le circolari non contemplano altre modalità compliant. Spedire contratti da firmare, far acquisire le firme in agenzia o altro, ad oggi non trova coerenza normativa, ribaltando TUTTI i rischi, sulla matricola del gestore.
- Le KYC persona fisica non sono lavorabili dai gestori Business Direct, quindi i clienti devono andare in agenzia.
- I documenti contabili e gli estratti conto, non possono essere inviati con SFS sulla mail per i clienti business (per i privati si) come disciplina la GOP di riferimento, quindi i clienti devono andare in agenzia.
- Le firme per togliere o mettere un SDD(ad esempio) o qualsiasi altra disposizione non possono essere prese a distanza, quindi i clienti devono andare in agenzia.

Continua:

Small Business Direct

- Le richieste di fido non possono essere firmate a distanza, così come qualsivoglia contratto di qualsivoglia prodotto, quindi non si possono fare collocazioni di prodotti, perché le circolari e le guide operative NON PREVEDONO fantasiosi benefirma posti da colleghi in agenzie distanti centinaia di KM o sottoscrizioni in videoconferenza, in quanto la responsabilità ad oggi, è sempre e SOLO della matricola operante. Ricordiamo ai colleghi che i fascicoli disciplinari e purtroppo le procure sono piene di cause per la contestazione sulle firme.

E la PEC?

Bene, sfatiamo un altro mito, la circolare sulla PEC nulla dice e nulla disciplina su disposizioni operative, parla espressamente di informazioni ed è stata concepita principalmente per rispondere alle istituzioni.

Qualunque operatività via PEC deve essere espressamente normata dalla circolare di riferimento...cioè deve essere previsto, che si possa, ad esempio, revocare un SDD via PEC, diversamente il rischio operativo è in capo al gestore.

Corre voce che la panacea di tutti i mali, sarà la normazione del processo PEC to PEC, che risolverà quando e se arriverà, qualche problema, ma sicuramente non eliminerà TUTTI i rischi operativi.

L'assenza di normativa sottopone la Banca a RISCHI OPERATIVI ENORMI, e di conseguenza il collega a sanzioni Disciplinari... nella migliore delle ipotesi.

Noi facciamo solo sindacato, ma facendo funzionare la logica, ci sembra ovvio che prima servisse il corpo normativo e poi si dovesse partire con il modello.

Purtroppo chi lavora nelle segrete stanze del potere, non rischia provvedimenti disciplinari, cause civili/penali o sanzioni per l'antiriciclaggio.

Inutile interpellare loro dunque, ci rivolgiamo direttamente alla capogruppo denunciando che:

- **La situazione è insostenibile per le agenzie, dove il lavoro amministrativo in capo ai Direttori, gestori Business di prossimità e gestori RETAIL è diventato insostenibile.**
- **La situazione è PERICOLOSISSIMA, per i Gestori del polo Direct Business, che sono sottoposti a rischi operativi enormi.**
- **La situazione è paradossale per tutta la BANCA NAZIONALE DEL LAVORO, ridicolizzata e mortificata da scelte manageriali fuori da ogni logica...**

CGIL
CISL
UIL
Cnel
9.30 - 12.30

evento nazionale
MARZO
2022

Webinar:

il **protagonismo**
delle **donne** nella **ripresa**,
per il **lavoro** di **qualità**,
in **sicurezza**

8 MARZO Giornata internazionale della donna