



## INCONTRO AREA COMMERCIALE BOLOGNA

In data 25 novembre 2014 abbiamo effettuato l'incontro con l'HR dell'A.C. di Bologna che ci ha rappresentato la nuova struttura a seguito della partenza del Progetto Open.

L'A.C. è composta, come in precedenza di **16 Distretti** (ovvero **16 Agenzie Hub**). All'interno di questi sono state create **23 Agenzie con Direttore**, **14 Sportelli con Responsabile Commerciale**, **1 Sportello senza responsabile** (Aldo Moro) ed **1 sportello staccato** (Bellaria). In totale i **"punti vendita"** sono **55** di cui 31 Full cash, 1 Cash Less (Emilia Ponente A), 1 Flex 4 You (Monterenzio), 21 Cash Light (di cui 3 senza ATM Evoluto). Il numero dei Direttori e dei Vice nei Distretti è rimasto invariato, mentre sono stati nominati 16 ROD, 13 Assistenti ROD, 2 coordinatori commerciali Business First, 3 consulenti business first di sviluppo.

I portafogli Business First sono passati da 29 a 22 mentre i portafogli Personal da 95 a 64.

L'HR ci ha rappresentato la differenza tra Sportelli ed Agenzie parlandoci di scelta Aziendale collegata in parte al numero degli addetti presenti nella Filiale ed in parte ai dati di MOL: per essere Agenzia è necessario avere più di 3 addetti ed almeno 800.000€ di MOL.

Abbiamo discusso con l'HR delle nuove figure professionali inserite dal Progetto Open e dei loro compiti.

Come OOSS abbiamo sottolineato che:

- il **ROD** è oberato da mille e differenti attività non ancora definite, come resta aperta la questione relativa alla sua sostituzione nei Distretti dove non è previsto l'**Addetto ROD**: in tali casi l'HR ci ha informato che sarà un consulente ad essere abilitato a tali mansioni.

- le differenze tra un **Direttore di Agenzia** ed un **Responsabile Commerciale** sono impalpabili e restiamo convinti sia solo un'operazione legata al risparmio dei costi dovuto al non riconoscimento degli inquadramenti spettanti ai Responsabili Commerciali. L'HR ci ha specificato che il Responsabile Commerciale deve coordinare l'attività commerciale dello Sportello, ha poteri legati a prezzi/condizioni, ha delega per la gestione del personale e ne effettua le valutazioni professionali. A seguito di queste indicazioni confermiamo la nostra sensazione che il Responsabile Commerciale sia un Direttore mascherato.

- resta poco chiara l'attività in capo al **Vice Direttore di Distretto**. L'HR ci ha informato che i VDD hanno il compito di organizzare, supportare, coordinare ed "animare" l'attività commerciale del Distretto.

Restano comunque tutte le nostre perplessità su questo nuovo modello che lo stesso HR ha confermato potrebbe essere soggetto a modifiche nel prossimo futuro.

Abbiamo con forza rimarcato come il clima nelle Agenzie si stia ancor più deteriorando a causa della confusione creata dal nuovo modello e dell'escalation delle pressioni commerciali.

**I colleghi sono sottoposti a richieste continue di dati senza alcuna possibilità di riuscire a programmare la propria attività.** Troviamo assurde le richieste sulle manifestazioni di interesse non essendo i colleghi dei chiaroveggenti.

L'HR si è impegnato a vigilare ed intervenire a tutti i livelli laddove le politiche di raggiungimento degli obiettivi sfocino in vere e proprie pressioni commerciali. Verificheremo che ciò avvenga e vi invitiamo a segnalarci fin da ora ogni situazione anomala.

Nell'**Area Commerciale di Bologna Provincia** dove persistono le medesime problematiche organizzative e le pressioni commerciali sono forse ancor più presenti, non abbiamo ancora avuto il *"piacere"* di poterci confrontare con l'HR per la soluzione dei problemi.

In mancanza di un confronto e permanendo le attuali problematiche, ci troveremo nella necessità di utilizzare tutti gli strumenti a nostra disposizione per salvaguardare le colleghe ed i colleghi dell'Area Commerciale.