



È proseguito il 10 ottobre il confronto sul cosiddetto progetto “Pegaso 2”. Il processo che l’azienda intende operare per “adeguare il segmento commerciale al bisogno della clientela” comporterà significativi scostamenti dagli attuali portafogli di clientela, con migrazioni che interesseranno tutte le linee commerciali in tutte le aree territoriali.

Il segmento PMI è quello maggiormente interessato alla riduzione di clienti e impieghi, alla chiusura di Centri e Distaccamenti, alla trasformazione di Centri in Distaccamenti ed alla diminuzione complessiva del numero dei Team. La conseguente “liberazione” di un consistente numero di addetti sarà principalmente convogliata verso il segmento Small Business che, al contrario, necessiterà di un maggior numero di gestori, in linea con l’incremento della base clienti provenienti dal segmento Valore e dalle stesse PMI.

La scelta aziendale di investire sul segmento Small Business – già peraltro attivata attraverso l’istituzione della “giornata dello sviluppo” e guardando alle possibilità dell’offerta fuori sede che, lo ribadiamo, deve rispondere a precisi requisiti normativi e regolamentari – viene pertanto operata attraverso l’impiego delle esperienze pluriennali e consolidate presenti nei Centri PMI. Nel corso degli ultimi anni l’azienda ha alternativamente puntato su questo o quel segmento, creando centri di eccellenza e svuotando le filiali di competenze specialistiche senza purtroppo trovare una vera vocazione strategica. Sul versante delle risorse, questi processi uniti alla riduzione dei perimetri della banca così come previsto dal Piano di Ristrutturazione, hanno comportato esigenze di adattamento ai nuovi modelli di servizio che non hanno operato nella direzione della auspicabile crescita professionale generalizzata e neppure offerto coerenti ed efficaci percorsi formativi ai colleghi delle strutture impattate nel cambiamento.

Questo riassetto riguarda la Rete distributiva, già provata da organici carenti, organizzazione del lavoro disomogenea e obiettivi commerciali pressanti. A parità di organici, attraverso una profonda revisione dei portafogli di clientela e conseguente variazione del numero di addetti alle filiere, l’azienda sostiene di poter recuperare efficienza anche in chiave prospettica.

Tuttavia, al momento non è stato possibile avere dati certi e incontrovertibili stante le variazioni di organico che comporterà la prossima chiusura delle filiali del 19/20 ottobre e la valutazione della sostenibilità o meno dei processi passa anche attraverso la chiarezza delle informazioni.

Il prossimo incontro tra le parti è fissato per il 24 ottobre p.v...

Siena, 15 ottobre 2019

LE SEGRETERIE