



# UNISIN

Falcri Silcea Sinfub  
Findomestic Banca - Gruppo BNP Paribas  
Via I. Piccagli n° 7, 50127 – Firenze



## ELLA FU

Lo avevamo già detto nel volantino scorso: le assicurazioni non ci assicurano!  
E purtroppo abbiamo avuto ragione.



Giusto una manciata di giorni ed ecco un ulteriore colpo di scure che la “Nuova” Findomestic scaglia sui suoi lavoratori: **dopo il canale diretto, la sala macchine, uffici di sede e di rete (contenzioso, contabilità, operation, solo per citarne alcuni), ecco che è giunto il momento degli Account!**

Con un progetto di “ottimizzazione e riorganizzazione delle reti” ben 14 persone verranno messe da parte “d’emblée”.

Parliamo di Account: figure altamente specializzate, tutti quadri direttivi (ad eccezione di un collega 3 area 4 livello) con oltre vent’anni di esperienza. **Una forza commerciale riconosciuta da tutti i competitor** come la più professionale, fiore all’occhiello di quella che un tempo era un’azienda commerciale votata al risultato e

attenta a come farlo, non solo al taglio dei costi (alla faccia del rilancio ...).

Lascia sconcertati il fatto che nel documento presentato alle OO.SS (fra l’altro mancante di indicazioni chiare su cosa andranno a fare esattamente i 14 colleghi coinvolti) e che potete leggere in allegato alla mail, si giustifichi la riorganizzazione come necessaria per far fronte a una “significativa riduzione del volume dei finanziamenti” tra il 2021 e il 2024. Stranamente le colpe non sono mai verso l’alto. Noi, invece, pensiamo che questa riduzione sia dipesa da chiare e precise scelte strategiche volute da qualche manager “illuminato” e/o dai nostri azionisti. Ma quando li riorganizziamo questi statisti?? **A loro le conseguenze non toccano mai, anzi toccano sempre laute ricompense.** Ma figurarsi se hanno ansie, tanto chi viene a tagliare teste è sempre di passaggio...

E quindi l’ultima singolare pensata è quella di togliere la *prossimità*, ritenuta fondamentale per stessa ammissione dell’Azienda, con l’intento di rilanciare il business.

**Non bastano certo il conto corrente ed il conto deposito, come sostenuto da qualcuno, per recuperare quote di mercato.** Siamo sempre stati un’Azienda di credito al consumo e lo sappiamo fare bene, ci limitiamo su quello e cerchiamo di entrare in un mercato maturo e competitivo come quello bancario e pensiamo di risolvere i problemi? Va bene diversificare, ma puntiamo sulle nostre qualità e nel frattempo facciamo anche altro.

Si perché i risultati si pretendono comunque e quindi si chiederà a chi (almeno per adesso) dovrebbe restare, di gestire BAC più ampi e si chiederà, a chi viene ripudiato, di fare lo stesso lavoro di prima e sempre di qualità, ma al telefono... un altro call center dopo il recupero.

A questo punto ci aspettiamo che taglino anche qualche Dirigente/Direttore, tanto quelli che ci sono si limitano a dire “sono scelte e strategie di Gruppo” oppure “lo impone Parigi”. Potrebbe bastare Tarantola, che di queste cose se ne intende, almeno risparmia qualche altro soldino per migliorare il RONE (Risparmio Ossessivo Nessuna Eccezione).

Tutto questo è ovviamente avallato dal Direttore del Mercato Mobility/Retail, che tranquillamente sacrifica 14 dei suoi uomini. Forse siamo stati troppo romantici nell’aver pensato che con la sua anzianità in Findomestic e vicino ad uscirne, avesse, sulla scia di illustri personaggi che l’hanno preceduto, provato quantomeno ad opporre una minima resistenza a questo “scempio”: ma Parigi val bene una messa... E intanto in tutto questo, ironia della sorte, ci dicono che nel caso in cui dovesse andare in porto un importante accordo commerciale 5 colleghi dei 14 sacrificabili potrebbero essere “salvati”: ma allora gli Account servono o no?

UNISIN Findomestic

unisinfindomestic@gmail.com - www.unisinfindomestic.it - www.facebook.com/unisinfindomestic



# UNISIN

Falcri Silcea Sinfub  
Findomestic Banca - Gruppo BNP Paribas  
Via I. Piccagli n° 7, 50127 – Firenze



E se da 14 si riducessero a 9 che succederà al nuovo “perimetro” tarato per 14 FTE? Significa che era stato messo in piedi solo per tagliare? O si faranno “crescere” altre figure esterne al perimetro Account per arrivare nuovamente a 14 addetti? E quindi di nuovo: gli Account servono o no?

Nel documento si parla di BAC, dimenticando che dietro ogni BAC c’è una persona, un collega che tanti anni ha fatto da parafulmine alle inefficienze dell’Azienda e alle scelte insensate di chi pensa di saper fare un mestiere tentando di decifrare algoritmi: dai disservizi degli score di valutazione fino alle retribuzioni decisamente in controtendenza rispetto al mercato. Persone che hanno sempre messo una pezza, con impegno, flessibilità e disponibilità totali, senza guardare né orari né giorni lavorativi o festivi che fossero.

**Le persone che hanno fatto grande questa Azienda oggi non contano più nulla e si gettano via come una cartaccia.** Siamo e saremo sempre più solo numeri da ottimizzare e mettere a reddito finché non si potrà automatizzare e conseguentemente cedere rami d’azienda. Ricordatelo quando vi chiederanno di sacrificare ancora il vostro tempo, la vostra vita personale magari con straordinari al sabato per aiutare la beneamata mamma... o MATRIGNA?

Ci permettiamo di darvi un consiglio: girano mail e pubblicazioni varie sul “dresscode” per la festa dei 40 anni... bene, secondo noi l’Azienda che conoscevamo è defunta e quindi sarà l’elogio al caro estinto. A questo punto vi suggeriamo (**se proprio avete voglia di festeggiare**) di indossare un abito “a lutto” che sia una fascia al braccio, una spilla o un bottone neri o un accessorio che lo indichi come si confà ad una tale commemorazione: il re è morto, evviva il re!

## NPS

Abbiamo chiesto all’Azienda se le valutazioni che i clienti danno ai nostri “Outsourcers” incidano sul risultato finale. Dato che quest’anno hanno trovato il modo di risparmiare qualche spicciolo abbassando del 5% il sistema incentivante, vorremmo capire se, visti i pessimi risultati di nps dei nostri partner, è avvenuto per questo motivo. Se così fosse l’Azienda scorpori immediatamente (come fanno in BNL) il dato perché è folle che il lavoro di altri (soprattutto se fatto male) ricada su di noi. Poi, se vuole appaltare per un pò di risparmio, la sua reputazione a un call center alziamo le mani.

## VAP

Ufficializzato il dato di bilancio definitivo: sarà 1,7 mensilità anche quest’anno. La cosa che più ci preoccupa in chiave futura, però, è come questo dato sia stato conseguito: da 183 mln di eruo lordi, si arriva a 142 milioni. **Ché fine hanno fatto 40 milioni?**

**Il Contratto Integrativo è scaduto da 2033 giorni**

Firenze, 5 maggio 2025

La Segreteria  
Organo di Coordinamento  
**UNISIN Findomestic**

**UNISIN Findomestic**

[unisinfindomestic@gmail.com](mailto:unisinfindomestic@gmail.com) - [www.unisinfindomestic.it](http://www.unisinfindomestic.it) - [www.facebook.com/unisinfindomestic](http://www.facebook.com/unisinfindomestic)