



---

## Rappresentanze Sindacali Aziendali Banca MPS – Provincia di Perugia

### SEGNALATE, SEGNALATE, SEGNALATE....

Poi raccoglieremo, verificheremo e riferiremo.....

Nel “Lync” di mercoledì, il responsabile della DTM di Perugia ha commentato la situazione del Conto Economico evidenziando nuovamente come i ns. dati non siano in linea con quelli delle altre DTM dell’Area.

Innanzitutto registriamo come a fronte di contenuti anche condivisibili (verremo nelle Filiali per capire quali sono i problemi e ce ne faremo carico, segnalateci le criticità ecc...) il tono verbale ed espressivo dell’intervento sia stato di tutt’altro segno.....

**Non si è pertanto colto il senso del messaggio inviato dai colleghi**, per il tramite del Sindacato che li rappresenta, **di rapportarsi alla Rete in toni completamente diversi e più rispettosi dello straordinario sforzo che le si sta chiedendo a fronte di una situazione operativa sempre più difficile** (e peggio verrà dopo le fuoriuscite per esodo nel Fondo a fine anno, se non si interverrà per aiutare le Filiali).

Toni che devono essere prima di tutto rispettosi delle persone e delle loro dignità, anche professionale.

Sui contenuti dell’intervento ci sarebbe poi da discutere su diversi punti.

Innanzitutto la componente commissionale, che è quella su cui la Rete ha più possibilità di incidere attraverso la programmazione commerciale, sembra il punto meno critico, mentre i maggiori problemi derivano dal margine di intermediazione e dalla qualità del credito.

Sul margine di intermediazione è del tutto evidente che se non si fanno nuovi impieghi difficilmente si potrà recuperare, mentre sulla qualità del credito come sappiamo il grosso dei danni oramai è già stato fatto, e se dalla DG viene chiesto di passare a incaglio o contenzioso le posizioni, il discorso è analogo al nuovo credito e poco possono incidervi i colleghi della Rete.

Proprio sul fronte dei nuovi impieghi ci risulta una certa difficoltà “artritica” nel firmare le pratiche, perché mentre dal basso, sulla rete, i colleghi sono chiamati ogni giorno a prendersi ogni tipo di responsabilità, ad altri livelli questo non sempre avviene.

Sul fronte della qualità del credito non ci sembra che sia stato dato un messaggio specifico e importante in tal senso (almeno non nel Lync di mercoledì), mentre **la soluzione individuata è sempre la solita: per far quadrare i conti occorrono più produzione e più commissioni !**

E quindi entro fine mese (tre giorni, torniamo al discorso dell’orizzonte temporale della programmazione commerciale) la soluzione quale è: un “ottimo” prodotto in uscita (per la Banca, meno per i clienti visto l’elevata rischiosità, F4, con rischio cambio e solito

elevato costo commissionale): un'obbligazione Banca IMI in dollari!!! (e siamo di nuovo alla politica di prodotto al posto della centralità del cliente....).

**In pratica siamo come in un bagno allagato perché una tubatura è rotta, e si continua a chiedere ai soliti portatori d'acqua di correre sempre più veloci per svuotarlo, al posto di far arrivare qualche altro operaio a dare una mano e magari riparare la tubatura!**

Sul discorso che i dati della DTM di Perugia sono molto al di sotto di quelle delle altre DTM di Area, non ci si vuole ricordare che l'anno scorso la situazione era esattamente al contrario, con Perugia "fiore all'occhiello" dell'AT.

Adesso, tutto può essere, ma che di colpo i colleghi siano diventati incapaci e/o vagabondi risulta abbastanza strano, mentre la spiegazione è molto semplice e la conosciamo tutti: se si spinge tanto e si ingessano i portafogli o si propongono prodotti in maniera troppo insistente, ci si pregiudica la possibilità di raggiungere in futuro analoghi risultati. Questo è quello che è successo l'anno scorso per fare mirabolanti risultati, e le difficoltà attuali risentono anche e soprattutto di questo.

In parole povere, se l'anno scorso si è "raschiato il fondo del barile", ora non c'è più "trippa per gatti", tanto che i colleghi sono costretti a incredibili equilibrismi per la produzione, operando spesso al limite delle normative.

E in ultimo ci piacerebbe sapere come vengono costruiti **i budget**, perché si parla di risultati sempre in funzione della percentuale di raggiungimento degli stessi, mentre **sarebbe interessante capire come questi vengono assegnati in relazione agli organici, alla base clienti ed alla situazione specifica del territorio di riferimento.**

Da tante Filiali continuano a segnalarci incongruenze sugli importi confrontando situazioni analoghe per masse e gestori, anche in DTM adiacenti, per non parlare del recente piano di recupero che sembra più un piano "ad personam", dove i maggiori risultati vengono chiesti ai soliti noti....

**Tornando al messaggio del titolo del volantino, di fronte alla "disponibilità" dichiarata dalla DTM vi invitiamo caldamente a segnalare tutte quelle criticità che ci avete già evidenziato,** dalla situazione degli organici in relazione ai budget, alle proposte di fidi alla firma in DTM/AT/DG che nessuno delibera, ai tempi e modalità di autorizzazione delle proposte di condizioni inserite ecc....

I Titolari sono pregati di segnalare tutti i problemi evidenziati dai propri collaboratori, e non minimizzarli per evitare di "disturbare il manovratore", perché non segnalare i problemi è utile solo alla DTM ma non per la Banca che, fino a prova contraria, è quella che ci garantisce il lavoro.

**Suggeriamo di segnalare tutto per iscritto a mezzo email mettendo per conoscenza anche le Organizzazioni Sindacali, perché segnalare non basta, bisognerà poi chiedere conto delle soluzioni trovate e degli interventi effettuati.**

Perugia, 29/8/2014

**Le Segreterie Aziendali**