



RSA BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA – DTM REGGIO CALABRIA

Care colleghe, cari colleghi,

innanzitutto vorremmo che Vi arrivasse forte e concreta la nostra vicinanza e la nostra solidarietà per i modi ed i toni usati nelle riunioni in video collegamento, che ormai sono diventate lo sfogo isterico di dirigenti frustrati, forse, dall'incapacità di raggiungere i propri personalissimi obiettivi.

Nello specifico della lync con i gestori SB, vorremmo ricordare che **fare fidi alle aziende è una cosa seria e non un'arte di fantasia o un giochetto di prestigio.**

Da troppo tempo, i nostri documenti finanziari e contabili sono appesantiti da accantonamenti per crediti in sofferenza, che continuano a generare perdite superiori ai ricavi prodotti giornalmente dai nostri colleghi.

E spesso, questi crediti di dubbia esigibilità, sono connessi ad operazioni deliberate da strutture decisionali ben al di sopra delle singole filiali.

E allora ci chiediamo: il problema della Banca sta nei gestori SB, come detto dal massimo rappresentante dell'Azienda nella nostra Area, o sta piuttosto in un Middle Management incapace di focalizzare il problema del credito deteriorato e di affrontarlo in modo deciso e con un piano di azione straordinario???

Sarebbe interessante chiedere, a chi ne ha il potere e l'autonomia, nel giro di “giorni (!!!) di farci avere una strategia **vera** per andare al cuore del problema e poter migliorare il conto economico di Area.

Ovviamente, se qualcuno non se la sentisse non dovrebbe far altro che prenderne atto e....
Infine una riflessione sul prodotto.

Ricordate la 4YOU? Ci dicevano che era la soluzione per fare raccolta, impieghi e conto economico con un'unica operazione. Il risultato vero è stato una pessima pubblicità sui media ed una valanga di reclami.

Oggi ci dimostrano che la storia non insegna nulla!!!

Non esiste un buon prodotto ed un cattivo prodotto, ma l'idea di collocare in fretta e furia comporta evidentemente una vendita che non bada alle esigenze del cliente, ma solo a quelle del venditore.

Oggi rischiamo di collocare SOV4 a chi non ha la capacità di rimborso a scadenza (4 mesi!!!) e di vedere trasformate le nostre operazioni in PAST DUE e poi in contenzioso.

Allora, forse è il caso di riflettere su queste strategie miopi che mirano solo a risultati di breve e non programmano una reale e solida crescita della Banca. Abbiamo bisogno di erogare credito “buono” a chi lo merita e di sostenere le aziende che continuano ad investire e credere nelle potenzialità del nostro territorio.

Care colleghe, cari colleghi il nostro è un lavoro delicato su un territorio delicato; applicate tutta la grande professionalità che portate in dote e lasciate ad altri una gestione emergenziale e fallimentare.

Gli obiettivi vanno perseguiti con il massimo dell'impegno e della dedizione, e questo implica anche razionalità, buon senso e lungimiranza.

Altro che due giorni o si va via...

Reggio Calabria, 03.09.2014

Le segreterie