



RR.SS.AA. AREA NORD OVEST LOMBARDIA - BANCA MONTE DEI PASCHI SIENA

COMUNICATO

In data 24/9/2014 si è tenuto un incontro con la Delegazione Aziendale guidata dal D.O. Francesco Avino e dal Responsabile R.U. Fabio Pirozzolo avente oggetto l'esame dei dati relativi agli organici e alle strutture della nostra realtà tenuto conto delle uscite per quiescenza (pensionamenti) anteriori all'esodo e alle selezioni job posting di Widiba, trasferimenti, part time, maternità, dimissioni, chiusure di Filiali etc.

Sono stati chiesti chiarimenti rispetto alle segnalazioni pervenute dai colleghi in ordine a disposizioni - dal tono inderogabile - inerenti alla **migrazione al Private dei clienti affluenti di rilievo**, con ciò modificando il margine di intermediazione delle Filiali. A fronte delle preoccupazioni riguardanti nei fatti un livellamento al basso delle portafogliazioni, con diminuzione delle professionalità, ci è stato detto che tali direttive non dovrebbero prevaricare la volontà dei clienti sino a concretizzarne un rischio di abbandono, ma si valuteranno i casi nel merito. Abbiamo inoltre chiesto un approfondimento anche rispetto ad un ventilato cambiamento di indirizzo nell'**operatività small business**.

Nel corso dell'incontro abbiamo protestato vivacemente per le pressioni commerciali che vengono scaricate sui colleghi delle Filiali ed hanno raggiunto livelli infine controproducenti per una corretta gestione del rapporto con la clientela. Eccessi per altro sconfessati, nel metodo scorretto, (speriamo non solo per stornare la potenziale responsabilità amministrativa per illeciti d'impresa) **perfino dal Direttore Bragadin (Responsabile Direzione Retail e Rete) nel corso dell'ultimo incontro di Siena.**

Abbiamo comunicato al Direttore Operativo ATNO che raccoglieremo il materiale per documentare questa insostenibile situazione: i colleghi hanno sempre espresso grande senso di responsabilità, è necessario fermare un indirizzo così persecutorio che, percepito infine anche dalla clientela, si riverbera negativamente anche sul successo dei contatti. I prodotti devono essere sottoscritti dai clienti allo sportello nel rispetto del profilo di rischio e della adeguatezza e appropriatezza dei prodotti; le campagne commerciali devono tener conto delle leggi a tutela della privacy e se risultassero illeciti favoriti dal fatto che l'impresa non richiama a norma i comportamenti devianti, poiché se ne avvantaggia, la responsabilità di legge sarebbe evidente. Senza contare che siamo arrivati al fatto che di fronte all'impossibilità di stornare commissioni in reclamo o sistemare errori in buona fede, i colleghi più tartassati arrivano a sistemare pagando di tasca loro e questo francamente è inaccettabile.

Chiediamo chiarezza anche sui trasferimenti di personale segnatamente nel momento in cui, ci viene riportato, sono imposti ai colleghi, *con annessa "premurosa esortazione"* all'inserimento della propria domanda al terminale, anche se in realtà fin troppo spesso si tratterebbe di movimenti funzionali quasi esclusivamente all'interesse aziendale. Il risparmio di costi si accompagna così ad una superficiale lettura di clima positivo e benessere in una situazione dove tutto viene appiattito: professionalità, personalità, legittime ambizioni e infine retribuzione.

Abbiamo chiesto alla direzione un preciso impegno (che verificheremo da vicino con prossimi incontri a scadenza ravvicinata) su tre punti:

- **uno stop alle continue e reiterate sollecitazioni commerciali (giornaliere e ... orarie) via mail o telefono**
- **una riprogrammazione delle riunioni/lync che devono essere fatte in orario di lavoro**
- **una verifica dell'impatto dell'ISEO che risponda veramente ad un adeguato dimensionamento dell'organico della rete commerciale.**

Milano, 30/09/2014

LE SEGRETERIE FABI-FIBA CISL- UILCA