FABI Fisac/CGIL Uilca/UIL

Rsa della Banca MPS ex gruppo Salerno

SIAMO SEMPRE ALLE SOLITE!!!

I nostri vertici aziendali di Area, Dtm e a seguire i vari segment altro non sanno fare che continuare imperterriti nelle loro pressioni commerciali con vessazioni ai limiti della denuncia!!! Riunioni inutili fuori orario e minacce più o meno velate su trasferimenti e cambi di ruolo punitivi sono all'ordine del giorno.

In questo anche il nuovo capo area dell' Area Sud, Dr.DE FEO, non ha voluto esser da meno nelle riunioni che ha tenuto coi titolari delle filiali Paschi Valore sui budget (vedi le notizie che sono arrivate dalla Puglia, e poi anche dalle DTM di Napoli).

Tant'è che, dopo il clamore suscitato dalle denunce del SINDACATO TUTTO**, nella DTM di Salerno abbiamo assistito ai colloqui con la " Gestapo" guidata appunto dal nuovo capo area, dr. De Feo con un atteggiamento "formalmente" diverso. Si, "Polizia (poco) Segreta" composta da 8/9 elementi di fronte al collega titolare, per incutere una marcata "pressione psicologica" sul malcapitato di turno.** Evidentemente non si tiene conto dei costi relativi all'impiego di tanti quadri di livello apicale e dirigenti chiamati ad assistere "silenti", per lo più come testimoni condiscendenti ai colloqui con i vari titolari, che poi tornati in Filiale spesso e volentieri "girano" ai colleghi le "sollecitazioni " ricevute alimentando la disaffezione che si sta imponendo tra i lavoratori.

Perché, caro Direttore De Feo, i cattivi esempi, poi, portano i suoi più stretti collaboratori a sentirsi autorizzati a mortificare Lavoratrici e Lavoratori adottando un comportamento offensivo e poco rispettoso nei confronti di quelle persone che "con la loro faccia e la loro innegabile professionalità" hanno portato la Banca a superare gli scogli di questi ultimi anni che definire pazzeschi è un eufemismo...

Ricordiamo, a chi tende a dimenticare, che è stato un " top management schettiniano " (e strapagato!) a causare il dissesto di una BANCA FONDATA NEL 1472 e ormai affondata nonostante gli aumenti di capitale (8 miliardi di Euro) e gli aiuti di Stato (4 miliardi di Euro), con una perdita di esercizio nel 2014 di 5 miliardi di euro!!!

DICIAMO BASTA ALLO STILLICIDIO DELLE CONTINUE RIUNIONI GIORNALIERE, DEI CONTINUI LYNC, DELLE CONTINUE TELEFONATE DA PARTE DI DTM, DI SEGMENT, DEI TITOLARI E VARI RESPONSABILI DI SERVIZI PER CONTINUARE A CHIEDERE DATI CHE SONO GIA' A LORO DISPOSIZIONE, QUASI IN TEMPO REALE!!!

Ma quali sono i dati così cogenti di cui si impone la verifica? Contatti, azioni , monitorati nei numeri e non nella sostanza, soprattutto nei ritorni reddituali di cui avremmo tanto bisogno!! Quindi la vendita di una carta di credito (magari gratis) ha la stessa valenza di un mutuo di 100.000 euro? Quindi un piano di accumulo di 25 euro al mese ha la stessa valenza di una prodotto di impiego di 300.000 euro? Bancomat ritirati dagli atm che vengono "dichiarati" danneggiati e riemessi ex novo, polizze protezioni e polizze motor (i cui prezzi non sono poi così concorrenziali)... e qui veramente si sta arrivando al paradossale con le pressioni per "i preventivi"!!! **SEMPRE PER FAR FELICE IL CONTATORE!** Per non parlare dei piani di sviluppo e di riqualificazione dove i gestori SB e PMI ipotizzano e fantasticano sulle relazioni gestite, per il quadrimestre successivo, senza avere ancora incontrato la clientela e soprattutto senza verificarne le effettive esigenze.

QUESTO DELIRIO HA UNA QUANCHE RAGIONEVOLEZZA ANCHE CONSIDERATE LE DIFFICOLTA' CHE PURTROPPO IL MONTE ANCORA MANIFESTA????

Programmazioni ad horas su una iniziativa, subito seguita da un'altra e da un' altra ancora sempre più urgente della precedente e alla buona anima di "metodo" di "regata" di "demoltiplica" etc. etc...

Noi lo ribadiamo ancora una volta: chi di dovere dovrà prendere coscienza di cosa sta succedendo nella rete e, nel suo interesse, ritornare nel modo reale e fare in modo che l'incubo finisca…

Viene poi in mente quanto pensato da... delle menti apparentemente poco illuminate, ma molto fantasiose che si "sforzavano" di realizzare numerose "campagne commerciali" con nomi amichevoli a volte cangianti per la stessa proposta, fino a quando un giorno scoprirono che aumentare il costo annuale del conto corrente era un vantaggio per il correntista… incredibile… fantastico… ma come mai nessuno ci aveva pensato prima?????

E ora, apprendiamo proprio in questi giorni in cui non si parla di altro che:

1) il Presidente Profumo ha dichiarato di lasciare la Banca a breve,

2) vi sarà una forte ridistribuzione della proprietà della Banca con scenari ancora non del tutto chiari,

3) dichiarazioni dei massimi esponenti di una necessaria (???) aggregazione con qualche altro Istituto (ma nessuno, almeno apparentemente, sa con chi e come!!!)

Nel frattempo si rimette ancora volta mano all'organizzazione:

Il 19 marzo il dir Bragadin ha informato le OO.SS. Centrali riguardo al NUOVO PROGETTO COMMERCIALE DELLA RETE CHE INTERESSERA' i Centri PMI, i Centri ENTI, il settore SB e una ridisegnazione della Rete Filiali (filiale madre/filiale figlia/filiale indipendente).

Considerando i grandi impatti che il Progetto di ristrutturazione evidenzierà sull'organizzazione del lavoro complessivamente intesa, a partire dal lay-out delle unità operative (già fortemente stressate per mancanza di personale e con le imminenti ferie estive che peggioreranno tale situazione) sino ad arrivare alla segmentazione della clientela ed ai modelli di servizio, che sull'evoluzione delle professionalità attualmente presenti nella Banca, il Sindacato ha in primo luogo richiesto all' Azienda di addivenire, una volta conclusa la vicenda del rinnovo CCNL che al momento inibisce le trattative nei singoli gruppi, alla definizione di un Accordo complessivo che regolamenti i singoli step attuativi. Il direttore Bragadin si è detto favorevole ad intraprendere un approfondito confronto con i rappresentanti dei lavoratori sui progetti suddetti. E invece, pare che nella Dtm di Salerno e Napoli Sud si sia dato già corso ai nuovi progetti, contattando i colleghi per la attribuzione dei nuovi ruoli, senza però chiarire quale siano i nuovi scenari organizzativi, prospettando un "dopo" fumoso e impreciso, a nostro avviso anche strumentalmente.

LE RSA SCRIVENTI RIVENDICANO E RICHIEDONO UNA IMMEDIATA INFORMATIVA SUI PROGETTI IN CORSO

Proprio mentre ci accingiamo a stilare questo documento ci arrivano notizie poco incoraggianti da Roma per le interruzioni delle trattative per il Rinnovo del CCNL.

Quindi nell'invitarvi a leggere il documento unitario stilato dalle Segretarie Nazionali vi preannunciamo che a breve attueremo le seguenti iniziative per ribadire con forza il nostro diritto al **RINNOVO DEL CCNL:**

- Programmazione delle assemblee dei lavoratori e delle lavoratrici;
- Proclamazione di due giornate di sciopero nazionale con date da definire e blocco delle prestazioni straordinarie (!!!);
- Programmazione di una grande manifestazione nazionale in difesa del CCNL;

LA NOSTRA CATEGORIA IN GENERALE, E NOI IN PARTICOLARE, STA ATTRAVERSANDO UNA FASE DI ASSOLUTA EVIDENTE CRITICITA'. INVIATIAMO TUTTI I LAVORATORI AD ESSERE VIGILI E A SEGNALARCI EVENTUALI ATTI DI PREVARICAZIONE E DI NON RISPETTO DELLE LEGGI E DELLA NORMATIVA AZIENDALE.

SALERNO, 25 MARZO 2015