R.S.A. MPS - Mantova

RISTRUTTURAZIONE RETE COMMERCIALE BMPS
INCONTRO CON L'AZIENDA

In data 26 giugno si è svolto il primo incontro relativo al Progetto pilota di ristrutturazione della Rete commerciale di Banca Monte dei Paschi, che interesserà, nella sua prima fase, la DTM Mantova Nord e parte della DTM Roma Nord – Viterbo. Erano presenti all'incontro il Capo Area Bartalucci, il Direttore Operativo Zucca ed i colleghi Barbieri (Direzione Retail/Rete), Ferri (Relazioni sindacali) e Grazzini (Area Organizzazione) della Direzione Generale di Siena.

I nostri interlocutori hanno illustrato le caratteristiche principali del Progetto, per le quali rimandiamo al materiale diffuso nelle scorse settimane dopo la firma dell'Accordo sindacale del 12 giugno. Riportiamo di seguito gli elementi più specifici rispetto al territorio e collegati alla sperimentazione emersi durante l'incontro.

SCELTA DELLA DTM

L'Azienda ha sostenuto che MPS si gioca il futuro prossimo con questo progetto, che la vede sostanzialmente arrivare ultima – rispetto al resto del settore – alla realizzazione dei modelli organizzativi prescelti; di conseguenza, la scelta di MN Nord è una testimonianza della serietà del lavoro svolto finora nella nostra Area. Ci si aspetta quindi che la sperimentazione fornisca dei feed back veritieri ed utili per le eventuali correzioni.

PIANI FERIE

Il Capo Area ha affermato che la scelta di partire in luglio può comportare conseguenze sia positive che negative. Sarà comunque assicurato il completo rispetto delle persone coinvolte e delle loro esigenze: è previsto il mantenimento dei piani ferie già stabiliti, anche se ciò renderà un po' più complicata la realizzazione della sperimentazione.

CORPORATE (ex PMI)

Il nuovo segmento di clientela sarà così alimentato:

- per l' 82% dal PMI attuale;
- per il 16% dallo Small Business;
- per il 2% dal Retail Privati.

L'attuale clientela PMI sarà così distribuita:

- il 38% andrà nel Corporate;
- il 5% andrà nel Top Corporate;
- il 45% andrà nel nuovo SB;
- il 12% andrà nel Retail Privati.

La soglia di fatturato del Corporate sarà di 7 mln, considerando anche i rapporti collegati. Il limite sarà abbassato a 5 mln per le imprese che, negli ultimi 12 mesi, abbiano sviluppato un flusso estero di almeno 100.000 € ed un Magfa estero di almeno 1000 €.
Ogni gestore gestirà una media di 80 posizioni, rispetto alle 110 attuali, con portafogli specializzati per settore e tendenzialmente concentrati sul territorio. Secondo l'Azienda, i portafogli saranno più piccoli ma di una complessità maggiore, con necessità, quindi, di una formazione più intensa.
E' prevista la presenza media – così come per i Centri Enti – di un Assistente ogni 3 Gestori.
La decisione di superare il modello dei Team è stata motivata dalla volontà di creare un nucleo di supporto più elastico, anche in caso di assenza del Gestore; gli Addetti saranno accentrati per separare maggiormente i ruoli commerciali da quelli operativi, con la definizione di profili professionali più specifici.

SMALL BUSINESS

Il nuovo segmento di clientela sarà così alimentato:

- per l' 81% dallo SB attuale;
- per il 10% dal PMI attuale;
- per il 9% dal Retail Privati.

L'attuale clientela SB sarà così distribuita:

- l' 1% andrà nel Corporate;
- il 54% andrà nel nuovo SB;
- il 45% andrà nel Retail Privati.

L'Azienda si è detta consapevole dell'esigenza di definire correttamente i compiti del Gestore SB Multi-Filiale: non dovrebbero essere più del 20-25% del totale, pochissimi dei quali sarebbero incaricati del seguimento di più di 2 Filiali. Si cercherà di ridurre al massimo la mobilità, considerando anche l'effettuazione delle visite ai clienti.

VALORE

All'interno di questo comparto sarà creato il sotto segmento Cash-Coin (o Business) che sarà così alimentato:

- per il 96% dallo SB attuale;
- per il 4% dal PMI attuale.

Sarà quindi necessario potenziare la formazione degli Addetti su Investimenti e Credito, considerando che esistono situazioni molto diverse. Saranno valutate soluzioni basate sulle conoscenze specifiche dei diretti interessati.

CARICHI DI LAVORO

La Banca stima, a regime, una riduzione del 67% dei carichi nel Corporate ed un aumento dell'1,9% nel Retail.

Rispondendo poi alle nostre domande in merito, l'Azienda ha affermato quanto segue.

MOBILITA' - ORGANICI

I numeri forniti nelle scorse settimane cambieranno. Si è lavorato sui profili individuali per definire le coperture dei ruoli, cercando di realizzare un'ipotesi che risponda alle esigenze aziendali e che sia condivisa. E' probabile che il n. delle persone interessate dalla mobilità complessiva (sia professionale che territoriale) scenda dalle 135 originariamente previste a circa 90.

I colloqui preventivi inizieranno il 29/6 e si protrarranno per una decina di giorni. Successivamente la Banca parlerà anche con chi non sarà interessato da mobilità ma avrà comunque un impatto sul proprio ruolo.
Secondo l'Azienda, la nuova DTM MN Nord avrà un organico quasi perfettamente allineato con le proprie esigenze.

SUPPORTO OPERATIVO

Non sono previste sostanziali variazioni rispetto alla situazione attuale.

TEMPISTICA

L'inizio formale del processo è previsto per il 1° luglio, con l'inizio delle riunioni dedicate a Titolari, DTM e Uffici di Area, ma la partenza operativa della sperimentazione è fissata al momento per il 20 luglio. Da questa data fino al 31/7 sarà effettuata un'attività di affinamento dei portafogli. E' prevista una valutazione costante e progressiva dell'andamento del progetto.

Al di là della valutazione negativa sulla decisione aziendale d'iniziare la sperimentazione nel periodo estivo – già prospettata durante la trattativa sull'Accordo firmato nelle scorse settimane – abbiamo voluto ribadire ai nostri interlocutori i punti seguenti:

- la situazione della Rete è assolutamente critica ed i preesistenti problemi di carenza di organico non potranno che essere accentuati dallo svolgimento dei turni di ferie, contrattualmente previsti e garantiti. Sarà nostra cura tenere monitorata la situazione: chiediamo perciò alle Colleghe ed ai Colleghi interessati di segnalarci eventuali problemi che dovessero emergere;
- è indispensabile applicare immediatamente l'Accordo firmato il 12 giugno sulle Politiche commerciali. L'Azienda deve rendersi conto che i problemi derivanti da una sperimentazione di questo tipo, effettuata nel periodo estivo in un contesto organizzativo molto pesante, non possono essere ulteriormente aggravati da pressioni commerciali lesive della professionalità e della dignità personale di tutti noi.

E' già prevista l'effettuazione di ulteriori incontri sui quali v'informeremo tempestivamente.

Mantova, 29 giugno 2015

FABI – FIRST CISL – FISAC CGIL – SINFUB
R.S.A. MPS - Mantova