



---

**Rappresentanze Sindacali Aziendali - Banca MPS – Regione Umbria**

## **Incontro del 22/9/2015 con Direzione di Area su POLITICHE e PRESSIONI COMMERCIALI**

Si è tenuto nel pomeriggio del 22 Settembre l'incontro richiesto dalle scriventi OO.SS. con la Direzione di Area rappresentata dai Dir. BAI, CASOLARO e SCIUMBATA.

Abbiamo in premessa evidenziato come, a distanza di un anno esatto dal precedente incontro, il clima aziendale sia tutt'altro che migliorato, con una **“escalation” di pressioni commerciali che non sono più nemmeno definibili tali, essendo in alcuni casi sconfinite in indicazioni in contrasto con le norme aziendali, bankit e di legge.**

I colleghi vengono inoltre sempre più spesso apostrofati verbalmente e per iscritto con toni lesivi della dignità personale e professionale, senza alcun rispetto per il loro lavoro, spesso svolto in condizioni operative sempre più deficitarie, delle quali non viene tenuto conto in alcun modo, come se le difficoltà esposte non esistessero.

Abbiamo quindi ricordato all'azienda come alcuni recenti accordi a livello centrale (12/6/2015 Riorganizzazione Rete e 16/9/2015 Organismo paritetico sulle politiche commerciali) abbiano ribadito alcuni importanti concetti, sempre più spesso violati nella nostra Regione:

- Assoluta centralità del cliente con necessità di un'ottica di soddisfazione dello stesso con obiettivi di medio-lungo termine, con politiche di budget commerciale che abbiano obiettivi non solo quantitativi ma anche qualitativi
- **Gli obiettivi commerciali devono inoltre tener conto del dimensionamento e delle peculiarità del mercato delle singole unità operative e devono essere raggiungibili e percepiti come tali**
- **Adozione di regole e principi atti ad assicurare il perseguimento degli obiettivi commerciali nel rispetto della clientela e della dignità personale e professionale dei lavoratori**
- **Utilizzo del monitoraggio come strumento di informazione a supporto dell'attività commerciale e non come strumento di indebite pressioni**

A fronte di tutto ciò abbiamo chiesto alla Direzione impegni precisi e concreti sui seguenti 6 punti:

- 1) Rivolgersi in toni diversi ai colleghi nel rispetto della persona e della professionalità
- 2) Immediata cessazione di trasmissioni di direttive in contrasto con le norme
- 3) Il budget è solo uno: quello di Regata (che pure contestiamo nella costruzione), niente budget di Area, niente azioni “crash” orientate al prodotto e non al cliente, entrambe non previste.
- 4) Nel legittimo esercizio delle proprie funzioni, le strutture Commerciali di Area e di DTM devono **rispettare** le modalità di trasmissione del budget così come riportate nella normativa D1846 “Regolamento sul Piano Commerciale” ed in particolare:
  - **la tempistica settimanale (e non giornaliera, anzi oraria) del monitoraggio**
  - **non vanno richiesti i dati ogni sera e quelli compass 2 volte al giorno, perché rilevabili dalle procedure il giorno successivo**

- 5) **La DTM** deve fare quello che è previsto dalla normativa (D 1641 Linee guida ruolo DTM), che non è quello di sollecitare continuamente la produzione ma anche quello di **aiutare le Filiali nelle difficoltà operative e commerciali, facendosi carico di ricercare soluzioni adeguate**
- 6) Trovare soluzioni ad alcune criticità strutturali di organico nate dall'accorpamento di Filiali Paschi Valore (Marsciano, Gubbio, Bastia), per le quali comunque ci riserviamo di aprire una semestrale per farle emergere ufficialmente unitamente alle altre innumerevoli problematiche delle altre filiali

A fronte delle nostre richieste la Direzione di Area **non ha voluto prendere precisi impegni**, limitandosi a rispondere ai 6 punti come segue:

- 1) Minimizzato il problema, che secondo la Direzione è da ricondurre ad episodi, censurabili, ma limitati (a noi risulta tutt'altro...)
- 2) Concordano..... (e ci mancherebbe altro!)
- 3) Minimizzato sul budget di Area che ricalca quello di Regata ma “aiuta” (?!?), mentre sulle azioni crash non sapevano dell'iniziativa (?!?) della DTM di Perugia
- 4) Sensibilizzeranno sulle modalità ma ribadiscono la necessità di operare in tale senso, perché a loro avviso è l'unico che ha portato dei risultati, nonostante tali comportamenti siano palesemente stigmatizzati dalla normativa aziendale (D 1846)
- 5) Concordano che sia parte del lavoro delle DTM, ed a loro risulta che ciò venga fatto, sia pure con differenziazioni tra i vari DTM e Coordinatori Commerciali (anche loro devono imparare il mestiere, dicono...) e pertanto trasmetteranno di nuovo la raccomandazione
- 6) Per ora sono in grado di intervenire solo su Marsciano, con la recente autorizzazione di spesa all'affitto di locali adiacenti, mentre per gli organici non hanno fornito risposte definitive

A fronte delle risposte ricevute, **abbiamo espresso il nostro disappunto per non essere state integralmente recepite le nostre richieste, preso atto delle disponibilità ricevute** su alcuni argomenti, e abbiamo concluso che **valuteremo gli effetti di tali aperture sul clima complessivo della Rete.**

**Ci riserviamo in assenza di miglioramenti tangibili di utilizzare tutti gli strumenti a nostra disposizione per contrastare il dilagante fenomeno delle pressioni commerciali, utilizzando, se necessario, il ricorso al neo costituito Organismo Paritetico sulle politiche commerciali per far sanzionare comportamenti scorretti.**

In tal senso invitiamo nuovamente tutti i colleghi, nessuno escluso, a segnalarci e documentarci tempestivamente ogni atteggiamento non in linea con le nostre richieste e con quanto previsto dalle norme.

Perugia, 24 Settembre 2015

Le Segreterie RSA