



RAPPRESENTANZE SINDACALI AZIENDALI BANCA MPS

ABBIATEGRASSO – MONZA - MILANO – BERGAMO – BRESCIA – LOMBARDIA OVEST

VIZI ANTICHI

Nei giorni scorsi ci siamo incontrati con il Direttore Operativo, con il Responsabile delle risorse umane e con i colleghi GRU.

Cash Light : la nostra area entro il 1° dicembre vedrà ampliarsi di 26 il numero delle filiali che vedranno la mancata erogazione del servizio di cassa nelle ore pomeridiane a favore dell'attività di consulenza e commerciale alla clientela, segno più che evidente della carenza di risorse in capo alla rete. Come sempre ci sono state fornite ampie rassicurazioni in merito sia al mantenimento degli organici nelle unità coinvolte che alla erogazione di formazione e affiancamenti in grado di accompagnare professionalmente i lavoratori coinvolti. Come sempre invitiamo i colleghi a segnalarci situazioni anomale od incoerenti rispetto a quanto dichiarato dall'azienda.

Servizio Acquiring : ci è stato comunicato che due risorse dell'Area, attualmente operanti nel settore specialisti di prodotto retail , confluiranno nel neocostituito "Servizio Acquiring" a riporto della Direzione Generale che focalizzerà la sua operatività sul mercato dei POS. I colleghi interessati non subiranno mobilità territoriale continuando a svolgere le proprie mansioni nello stesso posto di lavoro.

Cairoli 2.0 : accreditandosi di un ritorno positivo in termini di utilizzo dei servizi della filiale durante le ore centrali della giornata e riportando gli esiti di un sondaggio sulla clientela: *"sei contento se la tua banca rimane aperta durante l'intervallo?"*, l'Area ha deciso di rendere definitivo l'orario continuato. I ritorni che ci pervengono dai lavoratori sono come sempre meno propagandistici ed evidenziano numerose criticità e ritorni scarsamente significativi. La strategia comunicativa della banca parla di *una filiale con servizi altamente tecnologici in una struttura all'avanguardia per sostenibilità ambientale*. Noi abbiamo chiesto di adeguare gli organici alle nuove incombenze in un'ottica di efficienza del servizio e di procedere ad alcune modifiche nel lay out con lo scopo di contribuire alla sicurezza dei colleghi.

Nel corso dell'incontro abbiamo contestato al Direttore Operativo la prosecuzione di un clima di lavoro più orientato a vessare i colleghi che a fornire le chiavi di lettura per il raggiungimento degli obiettivi. Nelle incertezze di contesto si inseriscono campagne commerciali con messaggi confusi nei quali si riporta che ai fini del numero degli atti di vendita viene considerato solo il collocamento di prodotti con un ritorno economico superiore al 2% confondendo la focalizzazione sui prodotti a maggiore redditività con la necessità di lavorare su tutta la clientela in funzione delle differenti caratteristiche e profili di rischio. Destano inoltre grande allarme le reiterate pressioni commerciali sui deliberanti sia in termini numerici, "dieci delibere al giorno", che di perimetro di rischio andando in questo modo ad interagire impropriamente ed inopportuna su dinamiche che necessiterebbero di approcci più responsabili e qualificati.

Milano, 16/11/2015

FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA/UIL