



RSA BMPS AREA LOMBARDIA SUD – EMILIA-ROMAGNA

PRESSIONI COMMERCIALI INCONTRO DI AREA DEL 17 MARZO

Nella giornata del 17 Marzo scorso si è svolto a Mantova, alla presenza dei Direttori Bartalucci, Zucca e Marino Baroni, un ulteriore incontro di Area Territoriale, incentrato sul tema delle politiche e pressioni commerciali.

Abbiamo immediatamente rilevato come, a distanza di un mese dal precedente incontro del 18 Febbraio, **non si siano registrati progressi significativi.**

Abbiamo altresì osservato qualche risultato apprezzabile per ciò che concerne la censura di comportamenti “estremi”, lesivi cioè – per aggressività e volgarità - della dignità dei colleghi.

Tali comportamenti, laddove persistano o si verificano, riteniamo debbano essere radicalmente e definitivamente estirpati.

Permane l’assillante e disordinata richiesta di dati e report, in tempi e con modalità del tutto scriteriate, aleatorie e spesso scorrette.

Per quanto concerne il file dei dati di produzione giornaliera delle 16.30, pur confermandone la necessità, il Direttore Bartalucci ha precisato che, in presenza di impedimenti oggettivi, lo stesso può essere fornito nel pomeriggio successivo. In tal senso, occorre assolutamente ridurre la pressione sui colleghi.

Si è ridimensionato, ma non esaurito del tutto, il ricorso a considerazioni allusive, parziali, strumentali e approssimative, sul “dove” si lavora, su cosa si fa e, finanche, sulla conservazione del posto di lavoro stesso.

E’ questa una dialettica spesso priva di un qualsivoglia fondamento e da abbandonare immediatamente ed in via definitiva.

Per quanto concerne gli aspetti tecnici, abbiamo chiarito come i budget assegnati a inizio marzo siano ritenuti, dalla gran parte dei gestori di relazione (Premium e Valore), né raggiungibili né percepibili come tali.

In proposito, l’Azienda ha, quanto meno, ribadito che non vi saranno – come accadeva in passato - ulteriori “increase”.

Abbiamo quindi osservato come negli incontri “ad personam” di inizio mese (singolo gestore con titolare e settorista) sia stato essenzialmente ed esclusivamente ribadito che il budget non si discute.

E' una linea di condotta che non tiene alcun conto del contesto di mercato e settoriale, né si sofferma sulle peculiarità e sulle difficoltà organizzative e di organico delle singole unità operative, scaricando sui colleghi, ancora una volta, responsabilità pesantissime.

A tal proposito, ricordiamo a tutti i colleghi, ed in particolare ai gestori di relazione (Private e Premium), che la qualifica ad essi attribuita di “Relationship Manager” comporta ampia autonomia di gestione dei portafogli e, di riflesso, precise responsabilità giuridiche.

Se dunque è assolutamente lecito e finanche opportuno, in talune specifiche circostanze, smobilizzare “in perdita”, l'eventuale imposizione massiva di tale prassi, sarebbe del tutto insostenibile, in primis per il rischio giuridico cui espone il collega collocatore.

Ricordiamo una volta ancora che la responsabilità giuridica e disciplinare, in caso di contestazioni e denunce, resta in capo al singolo collocatore e non viene in nessuna misura attenuata dall'utilizzo di strumenti e piattaforme aziendali.

Pertanto, invitiamo tutti colleghi ad operare nella stretta osservanza delle norme di legge e delle disposizioni aziendali.

Da noi interrogato in proposito, il Direttore Bartalucci ha affermato categoricamente che dall'Area non è suggerito, tollerato o avallato, nessun comportamento anomalo o in supero della normativa aziendale, delle previsioni di legge e delle disposizioni impartite dagli Organi di vigilanza.

Del resto la Banca Stessa, nel Piano di Marketing –e dunque in via ufficiale– ribadisce divieti e obblighi, richiamando allo scrupoloso rispetto della indicazioni CONSOB.

Anche per questo, invitiamo tutti i colleghi della filiera commerciale, **per la propria tutela e per quella altrui**, ad esimersi dall'impartire disposizioni e/o fornire comunicazioni di qualsiasi forma e natura che contrastino con quanto sopra.

Infine, il Direttore Bartalucci ci ha fornito alcuni dati “andamentali”, relativi ai difficilissimi mesi di gennaio e febbraio. La nostra Area tiene e tiene bene. A dispetto del prevalere di una comunicazione quasi sempre negativa e mortificante, l'Area va bene **e va bene, diciamo noi, per la professionalità, la serietà, il senso del dovere ed il grande senso di responsabilità di tante lavoratrici e lavoratori.**

In conclusione, pur ribadendo la nostra profonda insoddisfazione per quanto è stato fatto dal 18/2 ad oggi, abbiamo inteso raccogliere l'invito dell'Azienda a proseguire in un confronto serrato. **Tale confronto sarà esteso al livello periferico, al fine di intercettare ed affrontare con la massima immediatezza ed efficacia le criticità che si presenteranno.**

E' una disponibilità, a fronte della quale, non cala minimamente il livello di attenzione al fenomeno delle pressioni commerciali. Il nostro monitoraggio prosegue in modo capillare e quotidiano: **ringraziamo i numerosissimi colleghi** che nelle ultime settimane hanno voluto darci il loro apporto, con coraggio e determinazione, contribuendo in misura decisiva al nostro lavoro.

Richiediamo quindi, una volta ancora ed in coerenza con quanto la stessa Azienda ha raccomandato nel suo livello centrale, la piena e corretta applicazione del "PROTOCOLLO sulle Politiche Commerciali" del 15/6/2015.

Ci attendiamo, nell'immediato, un cambiamento di rotta che dovrà coinvolgere anche i colleghi delle risorse umane, che devono recuperare autonomia e autorevolezza, riportando al centro della loro funzione l'attenzione ai colleghi e all'organizzazione del lavoro.

Mantova, 23 Marzo 2016

RSA AREA LOMBARDIA SUD – EMILIA-ROMAGNA

FABI – FIRST/CISL – CGIL/FISAC – SINFUB – UILCA/UIL - UGL