



RSA BMPS AREA LOMBARDIA SUD – EMILIA-ROMAGNA

**Spettabile
Commissione Paritetica sulle
Politiche Commerciali di Banca MPS
Siena**

Oggetto: relazione unitaria sulle molteplici criticità, in tema di pressioni commerciali, riscontrate diffusamente in Area Lombardia Sud ed Emilia Romagna.

Con riferimento al confronto negoziale in corso nell'Area Lombardia sud-Emilia Romagna in materia di politiche e pressioni commerciali, riteniamo opportuno porre all'attenzione della Commissione paritetica appositamente costituita, alcuni aspetti particolarmente critici rilevati nei nostri territori.

Vi preghiamo pertanto di porre le osservazioni e gli interrogativi che seguono all'attenzione della controparte aziendale, in occasione della imminente convocazione della Commissione, prevista per il prossimo 31/3.

Il fenomeno delle pressioni commerciali - in coerenza purtroppo con quanto accade a livello Banca e nel settore intero - ha conosciuto, anche nella nostra Area, un progressivo inasprirsi: la perdurante fase negativa dei mercati, gli attacchi speculativi al titolo MPS e la necessità di massimizzare la redditività da commissioni nel brevissimo periodo, hanno determinato l'ulteriore peggioramento di una situazione già decisamente grave.

Le numerose segnalazioni dei colleghi e la diffusa sofferenza di tutte le strutture operative - in particolare della rete di vendita ed in primis nei segmenti Premium e Valore - ci hanno portato all'avvio di un percorso unitario teso a riaffermare l'effettiva applicazione degli enunciati del Protocollo, troppe volte, nei fatti, disattesi.

Dopo una prolungata fase negoziale, vissuta soprattutto con interventi "spot" su singoli casi e nel livello periferico, a fronte dell'ampiezza e della gravità degli eventi, abbiamo unitariamente richiesto l'avvio di un confronto a livello di Area.

Un primo incontro si è svolto lo scorso 18/2 (cfr. secondo allegato): nella circostanza abbiamo rappresentato in dettaglio storture, anomalie, incongruenze e ogni altra violazione dei principi enunciati nel protocollo e, in conclusione, a fronte dell'impegno aziendale ad adottare una serie di correttivi, abbiamo programmato un secondo incontro di verifica a distanza di un mese.

Gli esiti di questa verifica - sicuramente insoddisfacenti - sono stati oggetto di discussione in occasione del secondo incontro tenutosi il 17/3 (cfr. terzo allegato).

A conclusione di questo secondo incontro, nel corso del quale è emersa - almeno nelle intenzioni - una più ampia e concreta volontà negoziale da parte dell'Azienda, abbiamo accolto la proposta aziendale di proseguire il confronto, implementandolo anche nel livello periferico.

Riteniamo tuttavia, stante la criticità perdurante della situazione, di riportare all'attenzione del livello centrale i temi che di seguito andiamo ad elencare:

- i budget assegnati risultano alla nostra analisi (fondata su dati quali/quantitativi di raccolta medi e su livelli di remuneratività e redditività medi e sostenibili e nell'opinione professionale e condivisa dalla gran parte dei gestori di relazione), non raggiungibili, né sono percepiti come tali, con la conseguenza di demotivare le persone;
- la stringente necessità di conseguire esasperati obiettivi di redditività a breve, conduce nell'attuale fase di mercato - laterale o negativa - all'implementazione di strategie di vendita massiva su portafogli quasi sempre in perdita. **Se è assolutamente lecito e finanche opportuno, in talune specifiche circostanze, smobilizzare "in perdita", nell'esclusivo interesse del cliente ed in ragione di una valutazione autonoma e professionale del gestore, l'eventuale imposizione massiva di tale prassi, risulta, a nostro avviso, del tutto insostenibile, in primis per il rischio giuridico cui espone il collega collocatore;**
- nonostante non ci sia correlazione tra i budget assegnati, il dimensionamento e le peculiarità del mercato delle singole unità operative, **qualsiasi osservazione o anche semplice riflessione, su criticità organizzative, di organico, operative e strutturali viene considerata sterile polemica e rifiutata a priori;**
- gli addetti alle strutture commerciali hanno una conoscenza parziale e spesso non veritiera degli obiettivi di budget, in quanto

gli stessi, già a priori proibitivi, sono oggetto di ripetute e immotivate revisioni al rialzo (cosiddetti “increase”), da parte di diversi “attori” della filiera commerciale;

- l'informazione e la sensibilizzazione da parte delle strutture centrali, di tutti coloro che ricoprono ruoli di responsabilità organizzativa in merito alla forma e alle modalità corrette con cui devono essere svolte le azioni di indirizzo commerciale, risulta al riscontro dei fatti, insufficiente, negata o del tutto inesistente;
- viene richiesto, a tutti i titolari, di compilare entro le 16.30 un file della produzione del giorno (cfr. 4° e 5° all.). Si tratta di dati disponibili l'indomani mattina in procedura e pertanto non se ne comprende la necessità. La nostra precisa richiesta di eliminazione non è stata accolta dall'Area. Abbiamo inoltre riscontro di altri file, a nostro avviso non in linea con la normativa aziendale. Ne deriva una metodologia di monitoraggio **dei dati che incentiva condotte improprie ed indebite pressioni, contrarie a principi, norme e regolamentazioni aziendali e lesive della dignità e professionalità dei lavoratori. E' indispensabile chiarire in modo definitivo e inequivocabile quali siano gli strumenti di rilevazione e monitoraggio dei risultati effettivamente dovuti, in coerenza con la normative e le procedure aziendali;**
- la schiacciante preponderanza del parametro commerciale – inteso essenzialmente come **quantità di prodotti** collocati - caratterizza in modo decisivo la gestione complessiva delle unità operative, **mortificando, finanche azzerando in toto, l'analisi degli aspetti organizzativi e gestionali.** Un riequilibrio fra filiere e funzioni appare indispensabile.

Mantova, 29 Marzo 2016

RSA AREA LOMBARDIA SUD – EMILIA-ROMAGNA

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