



RR.SS.AA. BANCA MPS A.T.N.O. MILANO - LOMBARDIA

DAL CAPO AREA LODOVICO MAZZOLIN: "L'ISOLA CHE NON C'E"

Nei giorni scorsi abbiamo incontrato il Capo Area Commerciale ATNO Lodovico Mazzolin alla presenza del neo Responsabile Dipartimento R.U. Fabio Pirozzolo e dei Gestori Risorse Umane delle DTM Lombardia Ovest.

Dal suo "posto di comando" il Capo Area sostiene di svolgere una intelligente e attenta interpretazione dei dati commerciali, doverosamente e scrupolosamente esaminati, al fine di razionalizzare attività e risorse favorendo la produzione secondo le potenzialità rilevate nonché programmando interventi mirati nelle strutture che mostrano scostamenti. Ci vengono descritti i "DTM day" come momenti di attento ascolto, di condivisione delle problematiche, di ricerca di soluzioni coerenti; ci viene evidenziato che i colloqui intercorsi fra il Capo Area e i suoi manager e i titolari sono caratterizzati da un linguaggio educato e orientati ad una crescita professionale e gestionale. Insomma, veri e propri momenti di "formazione sul campo".

Le Organizzazioni Sindacali hanno contestato al Capo Area una netta divaricazione tra la sua narrazione e la realtà riportataci dai colleghi. Ci risultano atteggiamenti maleducati, minacce palesate in pubblico e in privato; sollecitazioni martellanti per la vendita di prodotti pretendendo risultati ad ogni costo; convocazione di riunioni - spesso extra orario - dove umiliare chi vende meno di altri; demansionamenti punitivi e trasferimenti d'ufficio fatti passare come trasferimenti a richiesta degli interessati; filiali Paschi Valore retrocesse a Modulo Commerciale con pretesa che tutti debbano saper fare tutto, una gestione delle risorse totalmente incoerente in un contesto di malfunzionamenti procedurali che rendono difficoltosa anche la normale operatività.

La teoria sopravanza la realtà fino a negare il deficit di organico che si vorrebbe compensato dalla digitalizzazione e dall'accentramento di lavorazioni. Peccato che questi riasseti siano ancora in fase pilota o non siano ancora attuati e si cerchi come al solito di vendere la pelle dell'orso ancora prima della sua cattura. Peccato che i corretti adempimenti per FATCA, questionari Mifid, documentale, Kyc, richiedano tempi di lavorazione significativi. Peccato che qualsiasi problema del Digital Banking viene rimbalzato sulle Filiali, gravando l'operatività in capo ai gestori. La banca sostiene che la clientela sia ormai in larga parte digitalizzata mentre è ancora evidente il contrario. Così come è evidente che il passaggio dalla banca fisica alla banca digitale richiede di essere gradualmente e sapientemente accompagnato.

Le pressioni commerciali mettono a repentaglio i colleghi spinti a vendere senza complimenti e solo in funzione di – spesso incomprensibili ancora prima che irraggiungibili - obiettivi di budget. Poi sappiamo bene che, quando le cose vanno bene si è tutti amici, mentre quando le cose vanno male le responsabilità sono individuali. E le controindicazioni ... fanno molto male!

In considerazione di quanto sopra ed altro abbiamo espresso una ferma opposizione a questi comportamenti. Reiteriamo la richiesta di una conversione di rotta che ripristini condizioni di rispetto reciproco e di sostenibilità complessiva, in difetto della quale prenderemo in considerazione le opportune iniziative per contrastare questa conduzione poco rispettosa della dignità e dei diritti dei lavoratori.

Milano, 29 novembre 2017

LE SEGRETERIE

FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL – UIL C.A.