



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

Abbiategrosso – Bergamo – Brescia – Busto Arsizio – Milano – Monza - Pavia

I SOLITI APPRENDISTI STREGONI

Siamo stati convocati dai GRU delle DTM consendenti con il territorio lombardo in merito alla razionalizzazione ed al riassetto organizzativo delle Aree Territoriali.

Il progetto prevede la riduzione delle Aree Territoriali da 6 a 5 e, per quanto ci riguarda, la riallocazione nella nostra Area delle strutture dell'AT Lombardia Sud situate nelle province di Mantova e Cremona.

A seguito del riassetto organizzativo che decorrerà dal prossimo lunedì 26 febbraio le nuove Aree Territoriali avranno a diretto riporto il neocostituito Ufficio Monitoraggio e Sviluppo Commerciale, ripartito fra Settore Coordinamento e Settore Monitoraggio e Sviluppo Commerciale, l'Ufficio estero che mantiene il suo assetto precedente, con il Settore Middle Office Estero ed il Settore Commerciale Estero, e per quanto riguarda la nostra area tre Direzioni Territoriali Corporate DTC con sedi a Milano Mantova e Torino che coordineranno i Centri PMI ed i Centri Enti, una Direzione Territoriale Private DTP con sede a Milano a cui riporteranno i Centri Private ed i Centri Family Office, e 7 Direzioni Territoriali Retail DTR con sedi a Brescia, Genova, Abbiategrosso, Mantova, Milano, Monza e Torino che coordineranno la rete filiali.

Le DTC avranno una struttura composta da un Area Manager, un Segment Corporate ed un Segment Enti e Pubblica Amministrazione, un nucleo di colleghi che si occuperà di Execution < gestione operativa del pricing – demoltiplica e le relative attività di supporto > ed un nucleo di colleghi Specialisti di Prodotto Corporate che dovranno fornire assistenza specialistica anche alla rete filiali per tutte le materie attualmente presidiate dal Settore Specialisti di Prodotto Corporate ed Organismi di Garanzia < finanza agevolata – copertura tassi – organismi di garanzia – nuova attività di seguimiento del welfare aziendale – nuova attività di seguimiento dei rapporti fiduciari – gestione convenzioni – nuova attività di supporto su leasing e factoring>.

Le DTR avranno una struttura composta da un Area Manager, un Segment Family Mass Market, un Segment Affluent, un Segment Small Business, un nucleo di colleghi che si occuperà di Execution < gestione operativa del pricing – gestione amministrativa delle convenzioni retail – demoltiplica e relative attività di supporto> e un nucleo di Specialisti di Prodotto Retail che dovranno fornire assistenza specialistica per tutte le attività attualmente svolte dal Settore Specialisti di Prodotto Retail < prodotti assicurativi – sistemi di pagamento – digital banking – finanziamenti – investimenti >

Per la DTP è previsto un Area Manager, un nucleo di colleghi che si occuperà di Execution < gestione operativa del pricing - demoltiplica e relative attività di supporto > e un nucleo di colleghi Specialisti Wealth Management < assistenza su tematiche di advisory finanziaria – consulenza mercato ed advisory non finanziaria >.

Come OO.SS. di Lombardia, abbiamo affermato il giudizio, che condividiamo, già espresso dai nostri O.d.C. riguardo “le profonde perplessità (...) sui contenuti non perfettamente adeguati al nuovo contesto aziendale e di settore, soprattutto con attinenza ad un'organizzazione del lavoro, che dimostra di essere concepita come una rivisitazione di modelli e strumenti appartenenti ad altre epoche storiche, che già in passato hanno dimostrato una scarsa efficacia” e che per questo non è stato possibile sottoscrivere con l'Azienda l'intesa riguardante la riorganizzazione, pur mantenendo il presidio sul capitolo delle ricadute in termini di mobilità professionale e territoriale.

Anche dal nostro osservatorio manifestiamo grandi perplessità sulla riorganizzazione sia nel merito che sulle modalità ed i tempi di implementazione avendo tra l'altro a riferimento ambiti che non si occupano solo di assistenza operativa ma che hanno svolto sino ad ora attività operativa a forte specializzazione ed in ambiti con rilevanti rischi operativi. L'allocazione, a diretto riporto delle svariate direzioni territoriali commerciali, delle attività di supporto specialistico non potrà che portare ad una effettiva de-specializzazione ed alla moltiplicazione dei rischi operativi a carico dei relativi addetti e dei colleghi che lavorano in rete a cui si aggiungeranno evidenti diseconomie di scala derivanti dal maggior assorbimento in termini di numero di risorse.

Il piano non è orientato all'efficientamento ed al miglioramento delle attività di supporto, ma indirizzato al semplice asservimento alla filiera commerciale.

Chi nella nostra area è convinto che la formazione di uno specialista di prodotto necessiti di qualche giornata di affiancamento dovrà ricredersi: nel breve medio termine talune direzioni territoriali non potranno fornire adeguato supporto alla rete e se non dovesse prevalere una logica di condivisione trasversale, la perdita di opportunità commerciali diventerà il primo frutto avvelenato di questa riorganizzazione. Siamo stati inoltre informati del fatto che verranno programmate attività di affiancamento fino al 10 marzo p.v. per colmare i gap formativi ma con questa impostazione è facile immaginare si tratti del solito compitino per "salvarsi l'anima".

A titolo di puro esempio ma estendibile ad altri comparti: in Area disponiamo solo di uno specialista sui prodotti di copertura che fra qualche giorno sarà allocato in una Direzione Territoriale : pensare che bastino un paio di giorni di condivisione per considerare il malcapitato di turno autonomo su questo servizio significa aver poca contezza del merito delle questioni.

L'assenza di strutture con una adeguata massa critica ed operanti con una logica sinergica e di interscambio continuo delle informazioni impedirà la creazione di un livello adeguato ed aggiornato di competenze a favore di tutta la rete con il rischio di trasformare gli specialisti in ennesimi attori di monitoraggio commerciale. A questo si aggiunga che la mappatura delle attività non risulta esaustiva laddove, per esempio, non prevede attività di assistenza sui finanziamenti in ambito corporate. Per non parlare dell'assoluta inadeguatezza nella pianificazione delle ricadute in termini organizzativi ed operativi con particolare riguardo a quelle attività attualmente svolte dal Settore Specialisti di Prodotto Corporate ed Organismi di Garanzia quali l'acquisizione ed il mantenimento di validità delle garanzie consortili, i rapporti con organismi pubblici regionali, la lavorazione delle garanzie dirette del Fondo centrale di garanzia, la finanza agevolata .. etc.

Rileviamo inoltre che le modalità e le tempistiche con le quali i colleghi sono stati colloquiati escludono logiche di effettiva condivisione e verifica dei perimetri professionali ed infatti a molti i colleghi è stata segnalato l'ambito ma non l'attività che andranno a svolgere.

L'incremento esponenziale dei rischi operativi costituirà un altro frutto avvelenato e non potrà che essere a carico di un'azienda che non ha pianificato tempestivamente e puntualmente le necessità formative.

Abbiamo chiesto che, entro il 26 febbraio, la rete disponga dei riferimenti a cui potersi rivolgere per l'attività di supporto.

Abbiamo poi evidenziato che le risorse di competenza dei GRU sono molto dissimili per Direzioni, in modo particolare per le future DTR, e chiesto se sarà prevista una implementazione del ruolo o un suo ridisegno; le medesime problematiche sono riscontrabili anche per gli Aolas. La risposta dell'azienda è che è a tutt'oggi l'argomento è oggetto di osservazione, monitoraggio e verifica.

Verificheremo puntualmente le ricadute del riassetto.

Milano, 23 febbraio 2018

LE SEGRETERIE

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