By: Nicola Muscatiello – All Rights Reserved

In data 2 aprile 2014, FISAC CGIL, DIRCREDITO, SINFUB, UNISIN hanno incontrato l'Azienda sul progetto 'Regata', affrontando, nel corso dello stesso incontro, anche il tema delle pressioni commerciali.

La Banca nella persona del dott. Capuano, del dott. Cianciotta, della dott.ssa Viscoti, ha rappresentato, per grandi linee, l'architettura del Progetto, nato (secondo quanto sostenuto dall'Azienda) dalla necessità di introdurre delle regole e rendere omogenei i comportamenti commerciali su tutto il territorio nazionale.

L'Azienda ha chiarito che tale cambiamento dell'operatività dal punto di vista commerciale si articolerà:

– sulla creazione di un Piano di marketing che verrà trasmesso ogni mese sulla rete;

– su una diversa metodologia di lavoro, attraverso lo strumento dell'affiancamento presente in ogni filiale e costituito dal team regata e dai settoristi; fondamentale in quest'ambito sarà il ruolo del settorista che dovrà essere impegnato in affiancamenti quotidiani e servire da supporto ai colleghi e alle colleghe che svolgono attività commerciale;

– sul monitoraggio (inteso non come controllo fine a se stesso), ma per verificare l'operatività complessiva e il raggiungimento di obiettivi collettivi (e non individuali), al fine di di valutare l'efficacia dell'azione commerciale e di produrre e condividere il piano di marketing per il mese successivo.

In particolare il dott. Capuano ha voluto chiarire che sono già stati effettuati i primi interventi a livello di Direzione di area per migliorare e correggere alcune modalità applicative del progetto, frutto di una interpretazione arbitraria e non coerente con la finalità del progetto stesso, al fine di evitare vessazioni e pressioni controproducenti sui colleghi e le colleghe. A tal fine il dott. Capuano ha sostenuto esplicitamente che d'ora in avanti non saranno più ammesse mail, telefonate, report e classifiche, in quanto gli strumenti informatici esistenti consentono già il monitoraggio con le finalità precedentemente chiarite.

Come FISAC-CGIL abbiamo colto nell'impostazione dell'azienda le risposte al documento dello scorso 25 marzo (Pressioni Commerciali a volte ritornano) e abbiamo espresso apprezzamento per le intenzioni dichiarate, ritornando ad insistere sulla necessità che la Banca, soprattutto in questo momento, svolga un ruolo sociale, concorrendo a creare le condizioni per la ripresa economica, per lo sviluppo e la crescita del Territorio. A questo proposito abbiamo valutato positivamente l'accordo sui Cofidi con la Regione Puglia per aiutare le imprese contro la stretta al credito, perché è giusto e responsabile che la Banca Monte dei Paschi di Siena orienti sempre di più la sua azione verso un nuovo modo di fare banca, più vicino alle imprese, alle famiglie e al Territorio. Per questo motivo abbiamo ribadito che le azioni commerciali dovranno essere tarate alle caratteristiche del tessuto economico e sociale del contesto di riferimento, chiedendo che per il futuro questo possa diventare il modus operandi.

Abbiamo assunto l'impegno dell'Azienda ad operare in questa direzione come un impegno nei confronti dei Lavoratori e delle Lavoratrici ad evitare che in futuro possano continuare a verificarsi i gravi fatti denunciati con il nostro documento dello scorso 25 marzo.

Abbiamo chiesto che tali comportamenti, se dovessero continuare a verificarsi, dovranno essere stigmatizzati perché non rispondono ne' agli interessi dell'azienda ne' a quelli dei lavoratori e delle lavoratrici, ne' alle esigenze di sviluppo del Territorio.

Come FISAC- CGIL continueremo ad incalzare l'Azienda sul rispetto degli impegni assunti nell'incontro del 2 aprile, ritenendo che non sia più possibile scaricare sull'anello più debole di tutta la filiera la difficoltà di un momento che si può affrontare solo partendo dal rispetto della dignità dei Lavoratori e delle Lavoratrici.