



By: [Maria Luisa](#) – All Rights Reserved

(Tra vuoti organizzativi e carenze di organico, le sollecitazioni commerciali diventano sistematica negazione di una realtà critica e gravida di conflitti...).

Nelle ultime settimane, anche a causa delle ferie, la situazione organizzativa delle filiali di **Modena e provincia, si sta facendo spesso insostenibile.**

In tutto ciò, la presenza aziendale si limita alla critica (talvolta dura ed esplicita) della supposta incapacità commerciale (con focus essenzialmente sugli atti di vendita) di unità operative che sono nell'emergenza più totale.

Se dovessimo definire in termini stringati, l'attuale strategia della nostra Banca, potremmo affermare che essa risponde essenzialmente a obiettivi di carattere quantitativo e di breve periodo; la schiacciante prevalenza della filiera commerciale su quella organizzativo/gestionale, è diretta conseguenza di questo assunto.

Ecco perché oggi, i problemi delle tante filiali in difficoltà, si impongono all'attenzione aziendale esclusivamente in chiave di valutazione critica delle *performances* commerciali.

Fisiologica o strumentale che sia, questa errata e parziale lettura della realtà, è comunque inevitabilmente articolata e parte dall'alto: non sfugga a nessuno la "sparizione" del regolamento 8 (quello che definisce limiti e competenze di ruoli e funzioni della rete commerciale) a fronte dei puntualissimi e ripetuti aggiornamenti del regolamento 1 (che concerne viceversa la "struttura" della Banca nei suoi vari segmenti direzionali e operativi).

Gioverà ricordare che nell'ultima e annosa versione del regolamento 8 -che dovrebbe tuttora avere una sua validità- **la filiera commerciale, in ogni suo rappresentante (dal DTM ai Segment, ai Titolari di Filiale o Responsabili di Centri Specialistici) è tenuta alla costante e puntuale verifica della rispondenza delle proprie risorse al raggiungimento "sostenibile" (di fatto e in termini di rischio operativo e di osservanza di norme, leggi e *compliance*) degli obiettivi assegnati.**

Stante la situazione attuale, a noi pare, che **la Filiera commerciale, se non ha mezzi, capacità o volontà (oltre a non averne titolo, fino a prova contraria) per affrontare la crescente emergenza organizzativa, debba necessariamente limitare la propria invadenza, moderare i propri toni o -in ultima analisi- assumersi le proprie responsabilità anche sul piano delle relazioni industriali, in particolare a livello di RSA periferiche, preparandosi a rispondere in prima persona, alle istanze delle RSA di riferimento.**

L'attenzione delle scriventi RSA è e rimarrà, altissima e puntuale: in perdurante assenza di un riequilibrio di attribuzioni e prerogative fra filiera commerciale e filiera organizzativa/gestionale/Risorse Umane, avvieremo sul territorio -concentrandoci sulle molte filiali in gravissima difficoltà- un percorso di assemblee che porti all'analisi e alla denuncia di ogni eventuale inadempienza o incoerenza riscontrabile.



Rsa Modena: Modena per noi...

Modena, 16/7/2014 - **RSA BANCA MPS MODENA E PROVINCIA FABI Fiba-Cisl Fisac-CGIL Uilca**