



By: [ali a](#) - [CC BY 2.0](#)

La recente pubblicazione dei dati di bilancio 2014, con una perdita "monstre" di 5,3 mld€, determinata in larghissima parte da rettifiche nette sui crediti per 7,8 mld€, dimostra come la componente "credito" sia quella che, al di là dell'eccezionalità del bilancio 2014, ha influito in maniera preponderante sul bilancio di MPS e delle Banche in generale.

Se andiamo invece a prendere i tanto decantati (da parte del management) risultati positivi derivanti da **commissioni nette (aumento del 2,4% pari a +40,1 mln)**, scopriamo la loro "irrelevanza" in termini assoluti **rappresentando in percentuale lo 0,5% delle rettifiche sui crediti effettuate!!**

Parliamo di irrilevanza in relazione all'enorme stress provocato alla rete da un sistema di programmazione e monitoraggio commerciale assurdo, eccessivo e distorto.

Strumenti di programmazione e monitoraggio come Regata, si sono trasformati ben presto in strumenti di mera pressione e controllo e non più mezzo ma fine stesso dell'attività commerciale, perché conta più la percentuale degli atti di vendita, il "passo commerciale", che il loro contributo al conto economico (che dovrebbe essere la cosa più importante).

Si presta grande attenzione ai temi commerciali ma non si mette in condizione chi opera all'interno delle strutture deputate alla gestione del Rischio Anomalo (dalle quali si potrebbero ottenere importanti benefici economici), di poter operare con organici adeguati alla grande mole di lavoro (fino a 500 pratiche per addetto!).

L'impressione è che ormai si lavori per i vari Coordinatori Commerciali, DTM, redattori e inoltratori di report e non più per la Banca, con un'assurda competizione tra DTM che genera solo stress e frustrazione.

Anche perché spesso le classifiche di Regata riportano ai vertici non quelli che hanno "prodotto" di più, ma quelli che hanno capito come "far risultare" di averlo fatto.

DICIAMO BASTA A QUESTO SISTEMA!!!

Quello che manca oggi è la proposta di prodotti innovativi e competitivi che consentano un reale rilancio della Banca

Per esempio, l'iniziativa "ContiamoCi" non propone alcun nuovo prodotto o servizio, ma percorre la solita vecchia strada dell'aumento di spese di conto a fronte di discutibili leve promozionali, e con gravi rischi di perdita del cliente.

Ma soprattutto l'iniziativa ipotizza e richiede una irrealistica percentuale di successo del 60% per la Linea Valore e dell'80% per le Small Business.

Ricordiamo che nel contatto con la clientela vi è obbligo di operare con correttezza e nell'interesse del cliente stesso.

Invitiamo quindi tutti i colleghi a porre la massima attenzione nel proporre con trasparenza l'iniziativa, non lasciandosi condizionare da classifiche e percentuali di successo, evitando qualsiasi forzatura nei confronti della clientela.

In particolare la conferma della proposta di modifica bilaterale deve avvenire solo a fronte della firma del cliente.

A tale proposito, continuiamo a denunciare la richiesta ossessiva di report su contatti ed atti di vendita assolutamente non previsti dalla normativa, e addirittura stigmatizzati come comportamenti "OUT" dal D 1651 sulle linee guida del ruolo delle DTM, che di seguito riportiamo.

- **Sollecitare con insistenza i risultati commerciali via mail → comportamento OUT**
- **Contattare direttamente i Gestori per chiedere i risultati conseguiti, inviare mail di disapprovazione o esaltazione → comportamento OUT**

Riguardo alla **richiesta di dati**, ribadiamo **non ne è previsto l'invio giornaliero**, in quanto il sistema già da metà della mattina successiva rende disponibili i report, quindi torniamo ad **invitare le DTM a NON CHIEDERE, i Titolari e Responsabili dei Centri a NON VEICOLARE EVENTUALI RICHIESTE e comunque i colleghi a NON FORNIRLI.**

Perugia, 18 Febbraio 2015

Le Segreterie Aziendali