



By: [Pietro Zanarini](#) - [CC BY 2.0](#)

Il nuovo Accordo quadro come occasione di rilancio dell'azione sindacale unitaria in MPS Emilia-Romagna.

Con l'Accordo del 12/6 scorso, OO.SS. e Azienda definiscono un sistema di regole e principi atti ad assicurare il perseguimento degli obiettivi commerciali della Banca nel rispetto della clientela e della dignità personale e professionale dei lavoratori.

Il Protocollo è di per sé -né potrebbe essere diversamente, considerata la complessità di una materia in ampia e costante evoluzione- una dichiarazione di intenti e di principi.

L'acquisizione di contenuti e risultati concreti appare inevitabilmente demandata alla negoziazione periferica.

Sappiamo bene come nella nostra regione (non diversamente dal resto della Banca), la sostenibilità tecnico/organizzativa (in termini di rischio operativo del singolo lavoratore e reputazionale per la Banca) ed etico/sociale (in termini di stress da lavoro correlato, sofferenza psico-fisica del singolo e qualità del clima aziendale) delle strategie commerciali, presenti elementi di grave e diffusa criticità.

L'intensificarsi delle azioni di controllo e normazione di regolatori e organismi di vigilanza, rappresenta, per il presente e per il futuro, un elemento di forte preoccupazione.

La piena e pragmatica consapevolezza dell'irrinunciabile necessità - a fronte delle gravissime difficoltà di questi anni - di perseguire ambiziosissimi obiettivi di redditività commerciale, non ci esime dal rilevare come troppo spesso, il confine fra ciò che è utile e corretto e ciò che non lo è, sia estremamente labile.

Né si può tacere della perdurante mancanza di chiarezza nella definizione (e reiterata revisione al rialzo) di budget, spesso del tutto slegati dal dimensionamento e dalle peculiarità del mercato di riferimento e delle singole unità operative.

Operare sempre e comunque nei limiti del buon senso e della normativa, significa tutelare tutti i colleghi (anche chi opera forzature e indebite pressioni si espone a seri rischi sul piano individuale).

Un ragionevole rischio operativo e un'inevitabile quota di stress sono da considerare elemento fisiologico delle strategie commerciali; eccessi, fibrillazioni, forzature -siano esse determinate da sfrenata ambizione personale o da tensioni e paure da varia natura- devono essere intercettate e contrastate con la tempestività e la capillarità che solo una forte ripresa dell'azione sindacale unitaria nei nostri territori può garantire.

Invitiamo i colleghi - è fondamentale la loro collaborazione - ad informarci di ogni eventuale forzatura: il problema delle pressioni commerciali è assolutamente un problema di tutti e in quanto tale deve trovare - nella negoziazione sindacale - il suo terreno di analisi, confronto e soluzione.

Bologna 15/7/2015.

RSA BMPS BOLOGNA

DIRCREDITO - FABI - FIRST/CISL - FISAC - UILCA