



COORDINAMENTI R.S.A. BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA

## **POLITICHE COMMERCIALI**

### **Incontro con il Responsabile Rete M. Bragadin**

A seguito delle numerose segnalazioni, comunicati sindacali ed iniziative prese dalle R.S.A. sui territori relativamente al tema delle pressioni commerciali e del clima aziendale, le scriventi OO.SS., insoddisfatte degli incontri di fine luglio sulla verifica del progetto Regata Retail, **hanno richiesto di incontrare l'Azienda nella persona del Dott. Bragadin, Responsabile della Direzione Retail e Rete.**

Durante l'incontro odierno abbiamo rappresentato tutte le note criticità e distorsioni derivanti dalle "interpretazioni" della normativa aziendale relativa all'attività e programmazione commerciale che quotidianamente affliggono i Colleghi della Rete con una pressione divenuta ormai insostenibile. A puro titolo di esempio: becere politiche di prodotto, monitoraggio continuo dei dati, cortocircuito da "file da compilare", proliferazione dei Budget, etc...

Il Dott. Bragadin ha ribadito le peculiarità e la filosofia di Regata, che ad oggi non è più un progetto ma è operante come metodo per la programmazione dell'attività commerciale in BMPS.

Durante la disamina delle varie problematiche, Bragadin ha ribadito che il budget è uno solo e stabilito dal C.d.A. annualmente, anche se lo stesso viene poi ricalcolato periodicamente a livello di Area per cercare di recuperare i dati non raggiunti nei mesi precedenti, avallando implicitamente le richieste di overbudget alle Filiali più performanti. **Ha convenuto che il monitoraggio giornaliero/orario è poco produttivo, anzi deleterio;** che i messaggi contraddittori continuamente inviati alle Filiali, sono sbagliati e fanno solo confusione e che non sono tollerabili atteggiamenti irrispettosi da parte dei responsabili sui quali si è sempre impegnato ad intervenire direttamente.

**Come OO.SS. ci faremo ancora carico di portare all'attenzione del Responsabile della Rete le segnalazioni di coloro che si renderanno responsabili di tali ingiustificabili atteggiamenti.**

E' emersa la difficoltà delle Filiali a modulo commerciale nel reggere l'impatto della programmazione e produzione richiesta. A tale proposito ci ha prospettato una serie di progettualità che a breve potrebbe portare ad una diversificazione dell'azione commerciale tra Sportelli Paschi Valore rispetto a quelli di piccola dimensione.

**Nella consapevolezza che solo attraverso un percorso negoziale tra le parti si può giungere a definire un sistema di regole condivise, come previsto peraltro dall'Accordo Quadro del 7 Agosto firmato a margine dell'Accordo sul Fondo esuberanti, abbiamo concordato di effettuare con l'Azienda una serie di incontri a partire dalla prima decade di Ottobre.**

In questo lasso di tempo le OO.SS. verificheranno che le esasperazioni da rendicontazione ed i comportamenti stigmatizzati anche dal Dott. Bragadin vadano definitivamente a cessare con l'intento di rasserenare il clima aziendale.