



POLITICHE COMMERCIALI

In una fase come quella che Banca MPS sta attraversando, segnata da oggettiva incertezza sul piano organizzativo e strategico, le scriventi OO.SS. ritengono necessario denunciare alcune criticità su un tema tanto delicato quanto centrale: le politiche commerciali e le modalità con cui vengono oggi declinate nella nostra azienda.

Il venir meno di un quadro chiaro e formalmente deliberato dagli organi competenti in materia di budget e obiettivi sta producendo effetti ormai evidenti e documentati. In assenza di riferimenti certi e trasparenti, si moltiplicano richieste sempre più scollegate da una logica di pianificazione coerente, generando disorientamento diffuso e un logoramento della motivazione delle persone che si è ormai compiuto.

In questo contesto si inserisce l'utilizzo sempre più pervasivo del cosiddetto "passo giornaliero", che annulla ogni possibilità di programmazione, comprimendo l'attività entro una scansione rigida e innaturale, incompatibile con la complessità della relazione con la clientela e con la qualità del servizio che siamo chiamati a garantire.

Analogamente, l'estensione della score card a un numero crescente di ambiti e segmenti commerciali si sta traducendo in uno strumento di pressione continua, utilizzato per valutazioni puntuali e spesso meramente quantitative, che sviliscono il valore professionale delle lavoratrici e dei lavoratori, riducendo la prestazione a una classifica in cui ogni struttura viene colorata, dal verde al rosso al nero, in base ai risultati, umiliando chi, anche solo temporaneamente, si trova in fondo, anziché supportarlo.

A ciò si aggiunge una proliferazione di richieste operative che, come nel caso della PEF su base settimanale, si ripetono con una frequenza sproporzionata rispetto a qualsiasi logica di pianificazione, traducendosi in un carico aggiuntivo privo di reale utilità operativa.

Sul fronte delle riunioni, l'intensificazione incessante di call, incontri e comunicazioni — spesso sovrapposti e mal coordinati tra loro non produce alcun valore aggiunto in termini di produttività, configurandosi invece come un ulteriore strumento di pressione che sottrae tempo, energie e lucidità a chi ogni giorno è chiamato a lavorare con i clienti.

Si determina così una dinamica a cascata in cui le pressioni, originate ai diversi livelli organizzativi, si trasferiscono progressivamente sulla Rete, generando una sovrapposizione di indicazioni spesso non allineate tra loro, che ha già reso il clima di lavoro insostenibile.

Non può inoltre essere sottaciuto il ricorso a iniziative collocate al di fuori dell'orario di lavoro, formalmente qualificate come "facoltative", ma che nella percezione concreta



delle persone assumono ben altra natura, accentuando ulteriormente il senso di pressione e di invasività.

Tutto ciò pone un tema serio e non più rinviabile di tutela del benessere lavorativo, ma anche di coerenza dell'azione commerciale rispetto ai principi etici, alle normative vigenti e agli accordi sottoscritti. Un modello commerciale efficace e sostenibile non può prescindere dal rispetto delle persone e dalla qualità delle relazioni, interne ed esterne.

Desta inoltre preoccupazione il progressivo svuotamento del ruolo dell'organismo paritetico deputato a presidiare queste materie. La Commissione Politiche Commerciali risulta oggi non valorizzata nella sua funzione contrattuale, con ritardi evidenti nella produzione dei verbali e nella condivisione di documenti attesi, come la bozza del D1845, più volte annunciata e mai resa disponibile.

Per tutte queste ragioni, le scriventi OO.SS. richiamano formalmente l'Azienda al rispetto delle regole condivise, richiedendo allo scopo uno specifico incontro con le funzioni commerciali competenti. Il presidio delle condizioni di lavoro, della dignità professionale e della correttezza dei modelli commerciali resta un impegno prioritario dell'azione sindacale, che continuerà a essere esercitato con determinazione e responsabilità, per difendere un'idea di banca che sappia valorizzare le proprie persone come motore di crescita reale: perché nessun risultato è sostenibile se costruito a scapito di chi quel risultato lo produce ogni giorno

Siena, 27 marzo 2026

**Le Segreterie di Coordinamento
Banca Monte dei Paschi Siena**