



RR.SS.AA. Banca Monte dei Paschi di Siena – Milano Lombardia

## LAVORO AGILE, UN DIRITTO NON UN BENEFIT

**In un crescendo di contagi, anche nelle nostre filiali, assistiamo ancora a comportamenti distanti dalle norme di sicurezza:** district che si recano in più filiali nella stessa settimana o addirittura nella stessa giornata, mascherine non indossate, colleghi chiamati in filiali differenti da quella abituale, mutui stipulati in filiale con presenze superiori al consentito a dispetto dei protocolli aziendali. A tal proposito ricordiamo a tutti che è disponibile la **piattaforma PIGNA**, poco conosciuta e sponsorizzata dalle funzioni competenti, con la quale è possibile stipulare i mutui come atti unilaterali, quindi senza la presenza di un funzionario bancario. La stipula avviene presso il notaio con le parti interessate, fuori dalle filiali, a tutela di tutti i colleghi.

**Il ricorso al lavoro agile è previsto dalla legge e NON è una gentile concessione o un benefit da parte aziendale** (così dixit qualche responsabile con atteggiamenti da bullo del quartiere, già evidenziati): chi ne ha il diritto – genitori con figli fino a 16 anni a fronte della chiusura di asili e scuole – può e deve chiederlo inserendo la richiesta sul DM time come previsto dalla normativa.

Al netto del lavoro agile accordato a fronte di 42 filiali e 11 centri consedenti che turnano in Lombardia, i dati di utilizzo del lavoro agile sono ancora molto bassi: possibile che siano così pochi i genitori della rete filiali che ne fanno richiesta? Invitiamo i colleghi, come sempre, a segnalarci comportamenti difformi o scoraggianti.

**Come al solito e nonostante la pandemia non mancano mai le pressioni commerciali da parte di tanti zelanti area manager e district** (in particolare sulla DTR di Brescia e DTR Lombardia Nord già segnalate a chi di dovere), **forse ispirati dal riprovevole video messaggio del CCO della Banca, che la dice lunga sulla vera politica commerciale adottata dalla nostra azienda, già segnalato alla Commissione Politiche Commerciali.** Lync settimanali specifici per ogni filiera commerciale, o addirittura per singola risorsa; **filiali Clarity** (un'altra sperimentazione che non finisce mai, ma sfinisce) che vedono spuntare come funghi richieste di file e questionari soprattutto in un crescendo di classifiche (anche qui avranno imparato dal CCO); liste quotidiane di clienti per CQS (cessione del quinto) ... ma l'azienda pensa davvero che 10 prestiti e polizze in più siano la soluzione ai gravissimi problemi della Banca?

**Siamo contrari alle soluzioni improvvisate, che rincorrono la priorità del momento, in logica individuale e competitiva. Una ricetta mai cambiata negli anni che ha prodotto disillusione e stanchezza diffusa tra i dipendenti.** Solo attraverso una autentica ri-motivazione e organizzazione di squadra, nel rispetto della dignità professionale e personale, questa azienda potrà dare segnali importanti al proprio patrimonio umano.