



## **PRESSIONI COMMERCIALI? ...NOOOO...NOI NO!**

Non induca errate conclusioni il fatto che questo è il nostro primo volantino dedicato al tema delle pressioni commerciali indebite: anche nella nostra DT il problema esiste ed è quanto mai attuale.

Semplicemente le OOSS scriventi hanno SEMPRE cercato un approccio costruttivo e collaborativo per superare situazioni difficili scegliendo la via del confronto e dialogo. Ripetutamente ci siamo rivolti alla Gestione Risorse Umane e al Direttore di DR per rimarcare comportamenti non in linea con le direttive richiamate da regolamento e codice etico della Banca stessa.

Evidentemente questo atteggiamento è stato interpretato come “debolezza” delle OOSS e i comportamenti “censurabili” sono continuati anziché diminuire.

Ne è d’esempio quanto stanno vivendo attualmente colleghe e colleghi di alcune filiali della rete dove, “puntuale come l’anticiclone delle Azzorre”, ogni anno il raggiungimento della quota di eccellenza massima del PVR giustifica ogni genere di ingerenza/pressione!

Abbiamo quindi troppi Responsabili – sempre i soliti purtroppo, e segnalati più volte - che trattano e si rivolgono alle loro collaboratrici e collaboratori con arroganza che spesso tracima nel disprezzo, “minacciano” di imporre ferie in mancanza di “appuntamento” con la clientela o trasferimenti a chi non si piega ai loro diktat; esercitano sia a mezzo mail e sia per via telefonica controlli ossessivi e quotidiani sull’attività dei gestori volti alla incessante richiesta di risultati di vendita; organizzano continue riunioni – magari in prossimità della pausa pranzo – tanto per bastonare i propri collaboratori rei di non aver venduto abbastanza nel corso della mattinata, spesso utilizzando linguaggi scurrili e toni impropri - “ditelo poi subito ai Sindacati...” -. Gli stessi che invitano ad utilizzare atteggiamenti commerciali diciamo “aggressivi” nei confronti della clientela perché intanto poi “...eventuali problemi si aggiustano...?!”.

A nostro avviso anche i “coordinatori commerciali” rappresentano ingranaggi del medesimo e diabolico meccanismo di pressione rivolto esclusivamente al risultato economico finale. Non sono esenti nemmeno i Direttori di area che, anzi, sono spesso i veri “suggeritori” di tali atteggiamenti e che, ad ogni modo, ne sono pienamente a conoscenza.

Potremmo aprire un capitolo sulle contestazioni disciplinari pervenute a colleghe e colleghi per non aver rispettato la normativa aziendale o per aver seguito incautamente “consigli verbali” per conseguire migliori risultati commerciali; ma ci riserviamo di farlo in futuro.

Siamo altresì consapevoli che non siano affatto poche le persone che, indipendentemente dal ruolo ricoperto nella struttura commerciale, riescono a conseguire risultati eccellenti promuovendo la collaborazione e il rispetto tra colleghi e, soprattutto, mantenendo un buon clima lavorativo.: il loro operato, tuttavia, non viene mai enfatizzato e spesso passa inosservato.

Preso atto dell’inefficacia delle iniziative fino ad oggi intraprese, d’ora in poi non ci faremo scrupolo a denunciare sia tramite la piattaforma “io segnalo” e sia con volantini sindacali, ogni comportamento inadeguato e/o forzatura di cui verremo a conoscenza.

Cuneo, 06.11.2024

FABI FIRST/CISL FISAC/CGIL UILCA/UIL UNISIN  
Provincia di CUNEO