

## *PRESSIONI COMMERCIALI*

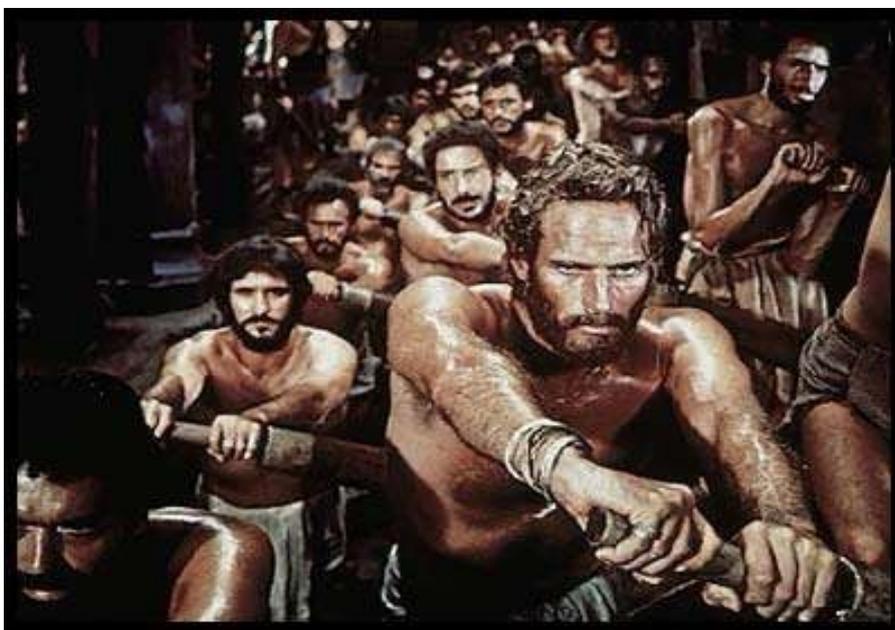
# UNA QUESTIONE APERTA

Il tema delle pressioni commerciali ed improprie è da sempre seguito con la massima attenzione dalle Organizzazioni Sindacali, al pari di quello della tenuta dei livelli occupazionali in relazione alla trasformazione del settore.

E' urgente ed indispensabile arginare, attraverso un insieme di regole condivise e di modalità operative corrette, queste pratiche e pressioni quotidiane che rischiano di diventare il quotidiano metodo lavorativo.

In BNL abbiamo ottime normative che dovrebbero consentire l'applicazione di codici etici e comportamenti adeguati per favorire uno sviluppo sostenibile a medio/lungo termine.

Ricordiamo che come Coordinamenti BNL abbiamo sottoscritto un Protocollo assolutamente innovativo a latere degli accordi sulla "Riorganizzazione BNL" del 22.12.2016 e che successivamente è stato sottoscritto a livello di settore un importante Protocollo in ABI.



Le colleghe ed i colleghi, invece, sono spesso costretti a lavorare in un clima inaccettabile esacerbato dal mercato Retail e dalle sue articolazioni nelle varie zone.

Numerose sono le segnalazioni che abbiamo ricevuto negli ultimi mesi da ogni parte d'Italia:

- call conference "surriscaldate"
- cascate di e-mail di vario genere ai gestori;
- interventi poco urbani sui singoli ( sia in forma scritta che tramite "piazzate" personali o telefoniche).

Tutto questo denota anche perdita di buon senso e di buona educazione.

Roma, 27/07/2017



Il Sindacato si è posto l'obiettivo di incidere concretamente sulle situazioni più eclatanti, come ad esempio:

- **raccolte abusive di dati sulla produzione:** molti "soggetti (apicali e non)", a varie ore del giorno, si affannano a raccogliere dati sulla produzione di giornata, di cui fin dal mattino successivo sarebbe comunque disponibile la situazione completa sul Mongior;

- **mail a cascata:** in occasione delle varie "campagne" di collocamento non possono arrivare ai Gestori mail di sprone sullo stesso argomento da parte di 4/5 soggetti diversi tutti autoinvestiti di un potere discutibile;

- **formazione:** anche la formazione - sulla carta considerata un fiore all'occhiello - è vittima delle logiche delle pressioni commerciali. Così accade che, nelle modalità di erogazione diverse dall'aula, la gran parte dei colleghi rimane sul posto di lavoro e "fa andare avanti il corso" continuando normalmente a lavorare; molti capi ostacolano in ogni modo la pianificazione della formazione (anche dove i locali ci sarebbero!) per evitare "perdite di tempo commerciale": alla faccia del "fiore all'occhiello".

**Per queste ragioni abbiamo insistito per arrivare all'attivazione ed all'avvio dei lavori della Commissione paritetica prevista dal citato Protocollo 22.12.2016, per iniziare a confrontarci con la Banca sulle principali storture che vengono praticate nelle nostre sedi nella conduzione delle attività commerciali.**

Nella prima riunione della Commissione, assolutamente interlocutoria, abbiamo presentato alla Delegazione Aziendale le seguenti richieste:

- la comunicazione tramite canali istituzionali dell'avvenuto insediamento della Commissione, con pubblicazione del testo del Protocollo;
- la verbalizzazione delle riunioni della Commissione, al fine di far risultare in modo chiaro l'andamento dei lavori e le posizioni delle parti;
- l'attivazione da parte della DRU di tutte le iniziative necessarie a porre fine alle raccolte abusive di dati in violazione della Circolare 80;
- l'impegno della DRU ad assicurare il rispetto di quanto previsto dal Protocollo ABI circa la non correlazione tra valutazioni professionali e andamento delle "vendite";
- la presenza di esponenti del mercato Retail in occasione della prossima riunione.

Si tratta di richieste sindacali assolutamente ragionevoli, che hanno lo scopo di far funzionare al meglio gli accordi firmati. Per questo ci risulta incomprensibile l'atteggiamento aziendale che ha spostato il nuovo incontro dopo la pausa estiva.

In quella sede, comunque, l'azienda si è impegnata a far partecipare gli esponenti della Divisione Retail – come da nostra richiesta, questo ci consentirà di entrare nel vivo, in modo pragmatico, delle questioni sul tappeto.

Non deve sfuggire che si tratta di questioni vitali per il vissuto quotidiano delle lavoratrici e dei lavoratori alle quali occorre trovare soluzioni.

**Non è più tollerabile che sia assunta la logica delle pressioni commerciali, con il suo carico di umiliazioni, come il modello organizzativo vigente.**

**Per questo le Organizzazioni Sindacali hanno intenzione di effettuare una capillare campagna di assemblee su tutto il territorio, in autunno, per discutere con tutte le lavoratrici ed i lavoratori coinvolti.**

Roma, 27/07/2017