

Unipol Banca. Pressioni commerciali: niente di nuovo sul fronte occidentale!

Nonostante l'impegno e la determinazione degli esponenti delle OO.SS.AA. nell'ambito della Commissione Bilaterale sulle Politiche Commerciali e dopo i conseguenti impegni ad intervenire, promessi soprattutto nell'ambito dei precedenti incontri, l'Azienda non è stata in grado di gestire, con azioni definitive ed efficaci, un contesto operativo caratterizzato da comportamenti messi in atto da esponenti della Direzione Commerciale e da alcuni ruoli di sintesi, in spregio degli accordi sottoscritti sia a livello nazionale che aziendale.

Nell'ultimo recente incontro abbiamo, nuovamente, ribadito all'Azienda la nostra totale opposizione a tali condotte scorrette e assolutamente controproducenti, sia sul piano etico che motivazionale, e che magari qualcuno, maldestramente, pensa di esportare anche in altre realtà.

E' un dato di fatto che da tutta la rete continuano a pervenirci segnalazioni. Riscontriamo quindi che questi atteggiamenti non sono mai cessati; anzi si sono addirittura intensificati successivamente (guarda caso) alla nomina di nuovi responsabili di alcune funzioni della Direzione Commerciale. Report su report, classifiche, comparazioni e verifiche di appuntamenti pluri giornalieri sono diventate oramai asfissianti.

I "focus day", le "focus week", le campagne prodotte, altro non sono che lo strumento distorto per conseguire risultati economici immediati, spesso a scapito della clientela e quasi sempre sulla pelle dei colleghi.

La questione delle pressioni è diventata una prassi assunta a

metodo organizzativo. Lo stretto collegamento tra questo metodo e la insostenibilità dei budget assegnati, amplifica il problema. Sarebbe il momento, invece, di far cessare tutte le indebite pressioni messe in atto dalla libera discrezionalità dei vari responsabili e che, finalmente, si mettesse al centro il rispetto e la dignità del personale, coniugata con una organizzazione interna efficace, con organici adeguati, con una professionalità esercitata a tutti i livelli.

Chi pretende che il lavoro quotidiano dei colleghi in rete sia incentrato unicamente su questa falsariga, oltre a far finta di non conoscere gli accordi sopra citati, ignora le risultanze degli studi sullo stress da lavoro correlato relativamente all'argomento pressioni commerciali, assumendosi una grossa responsabilità sulla quale non faremo sconti a nessuno.

Se veramente l' Azienda vuole contrastare anch'essa l'azione invadente e scorretta di tali "battitori liberi delle politiche commerciali" , dia ai lavoratori un segnale tangibile di intervento nei confronti di coloro che fanno "orecchie da mercante". Se costoro ritengono che questa sia la giusta strategia per garantirsi un ruolo apicale in BPER, sappiano di inseguire una speranza vana. In BPER esiste analoga Commissione che è ben focalizzata sul problema e certo non intende tollerare improvvise accelerazioni, fuori normativa, su questo delicatissimo tema.

Prendiamo atto, ancora, non senza rabbia e amarezza, della incongruenza fra il dichiarato e l'agito e della totale incoerenza di una controparte che, da un lato, sottoscrive accordi in nome della volontà di creare "un clima di lavoro positivo" e "acquisire in maniera duratura la fiducia della clientela" (fra le premesse dell'Accordo sulle Politiche Commerciali), dall'altro agisce quotidianamente per far sì che il personale, esasperato dalle continue ed incessanti richieste di marginalità immediata, focalizzi la proposizione di quei prodotti che generano tale alta marginalità, senza

curarsi dei reali bisogni o esigenze della clientela.

Continueremo, pertanto, con la nostra denuncia al fine di fornire alle lavoratrici ed ai lavoratori nuova forza per opporsi con determinazione a tutti quegli atteggiamenti che violano i principi di professionalità, correttezza ed onorabilità, all'osservanza dei quali tutti siamo chiamati. E non ci sono valutazioni professionali (artefatte), presunte esigenze di "presentazione" o risultati commerciali (inconsistenti) che tengano.

Bologna, 1 aprile 2019.

**FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UIL C.A.
Coordinamenti e R.S.A. di UNIPOL Banca S.p.A.**

Scarica il volantino