

Vendere, vendere, vendere a tutti i costi: la misura è colma

Lunedì scorso, 10 giugno 2019, è andata in onda su Rai3 l'inchiesta di Report sullo scandalo diamanti ed è emerso ciò che il sindacato denuncia, spesso inascoltato, da anni: **l'intollerabile sistema di pressioni commerciali** che mette a rischio il risparmio e la credibilità degli istituti di credito, oltre alla salute delle lavoratrici e dei lavoratori delle banche.

In particolare è stato intervistato un dipendente di Intesa Sanpaolo, debitamente oscurato e con la voce contraffatta, che **denunciava in modo puntuale pressioni commerciali continue (o asfissianti), classifiche denigranti (o umilianti) e trasferimenti punitivi in caso di mancato raggiungimento di obiettivi di vendita.**

Al di là dell'esito positivo per i clienti di Intesa Sanpaolo e di altri istituti di credito, che hanno ricevuto rimborsi integrali dell'investimento farlocco (ancora una volta dov'era chi avrebbe dovuto controllare?!?!), quello che emerge è **un sistema malato che incentiva e premia chi si "adegua" ai dettami aziendali, ignorando talvolta previsioni di legge e di contratto.**

Perché il caso denunciato da Report non è un'eccezione, non è un caso isolato ma è ormai la norma, il "modus operandi" del sistema bancario del nostro paese.

E, coerentemente con questa visione miope, a breve termine ed a vantaggio di pochi top manager, hanno cadenza quotidiana gli "inviti" – presentati sotto le più svariate forme – a **raggiungere i budget sempre e comunque**, a dispetto dell'interesse del cliente e delle normative comunitarie e

nazionali.

Questi monitoraggi continui – che hanno il solo scopo di tenere sotto pressione i colleghi – umiliano la loro dignità e la loro professionalità; nelle ultime settimane, in vista delle valutazioni annuali, assistiamo in molte realtà bancarie a riferimenti (più o meno esplicitamente minatori) sui riflessi che i nostri risultati commerciali potranno avere sul giudizio dato in sede di valutazione.

Ricordiamo, ancora una volta, che valutare un collega in base al “venduto” e al raggiungimento (o meno) di obiettivi commerciali è illegittimo e contrario alle norme di legge.

Oggi i diamanti, domani qualcos'altro.

Non staremo in silenzio, perché la misura è colma: o il middle management cambia atteggiamento o **non esiteremo a utilizzare le prove in nostro possesso (mail, file audio, messaggistica varia) per le denunce del caso.**

Prato-Pistoia, 19 giugno 2019

La Segreteria Territoriale Fisac CGIL