Report sulla “produzione” giornaliera, daily, tabelle, passo quotidiano, “pezzi” collocati, riunioni di allineamento rispetto ai risultati di produzione …oltre un secolo è passato dall’introduzione dei primi nastri trasportatori nelle catene di montaggio della Ford, eppure pare che nella nostra azienda il tempo si sia fermato a quell’epoca e, cosa ancor più grave salvo errori, la nostra risulterebbe essere un’azienda bancaria.

Un conto è infatti stabilire una programmazione, più o meno accurata, della produzione quotidiana di motori assemblati in uno stabilimento automobilistico, ben diverso è usare, in modo del tutto fuorviante ed improprio, il termine “produzione”, quando questa si riferisce al collocamento di prodotti finanziari o assicurativi, a clienti che investono fiduciosi i propri risparmi, a volte quelli di una intera vita di sacrifici.

Ma per chi, dall’alto della struttura commerciale, non ci avesse ancora ben ragionato, c’è

almeno una differenza fondamentale tra i componenti meccanici che vanno a comporre un motore e i clienti di una banca: i primi sono inanimati e quindi sempre a disposizione di chi li deve assemblare, mentre i secondi, essendo rispettabili esseri umani con personali esigenze ed opinioni, non sono sempre al servizio della banca, quindi non sono sempre disponibili a fissare un appuntamento o ad acquistare il prodotto loro caldamente suggerito in base alla campagna commerciale del momento …

Dall’introduzione del progetto W-Sprint, come avevamo facilmente pronosticato, il livello delle pressioni commerciali, come già ripetutamente segnalato attraverso l’apposita Commissione sulle Politiche Commerciali, è arrivato ormai ad essere inaccettabile ed insostenibile. Il ricorso a continue riunioni in Teams è sempre più frequente. Queste riunioni, anche one to one, sono quasi esclusivamente caratterizzate da un unico filo conduttore: vendere, vendere, vendere ma solo, ovviamente, determinati prodotti. Facile desumere come questa “nuova modalità”, oltre a sottrarre tempo prezioso all’attività lavorativa quotidiana, già di per sé molto pesante, divenga l’ennesimo strumento per ulteriori indebite pressioni commerciali ed implichi uno svilimento della professionalità e dell’esperienza, spesso pluridecennale, dei gestori.

E’ chiaro che questi meccanismi, palesemente contrari sia agli accordi in materia di politiche commerciali sia allo stesso modello aziendale di “consulenza di portafoglio”, oltre a produrre gravi disagi psicologici sui colleghi, possono creare anche i presupposti per il mancato rispetto di fondamentali normative quali la Mifid 2, a cui si aggiungono anche pressioni per l’abbinamento di prodotti finanziari e/o assicurativi all’erogazione di finanziamenti, ivi compresi quelli garantiti dallo Stato a seguito dell’emergenza Covid, modalità peraltro già pesantemente sanzionate dalle Istituzioni competenti.

Questi metodi sono ancor più esecrabili, se si considera che, chi li pone in essere, non ha alcuna responsabilità né civile né penale rispetto ad eventuali irregolarità che dovessero emergere su operazioni eseguite materialmente dai gestori della posizione … storie già viste e purtroppo da molti già vissute sulla propria pelle.

L’accordo di Gruppo sulle politiche commerciali riporta inoltre che ”le parti si danno atto che le politiche commerciali adottate e le scelte organizzative, possono avere riflessi sui rischi psico-sociali del lavoro, ivi compreso lo stress lavoro-correlato e condividono la necessità che l’azienda mantenga un’organizzazione del lavoro atta a prevenire i rischi suddetti”.

Anche, ma non solo, alla luce di questo ci aspettiamo che l’Azienda ponga responsabilmente in essere i dovuti correttivi, in caso contrario ci vedremo costretti, a tutela dei colleghi e nel rispetto degli accordi vigenti, a denunciare alle competenti autorità di vigilanza il perdurare di queste prassi improprie.

Milano, 24 febbraio 2021

COORDINAMENTI GRUPPO BANCO BPM FABI- FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA – UNISIN