**Segreterie di Coordinamento sindacale Gruppo BPER**

## PRESSIONI COMMERCIALI: UN PRIMO SEGNALE

Quando dipendenti dichiarano di essere disposti a mobilitarsi, la notizia non cade nel vuoto. L'azienda ha finalmente pubblicato sul portale aziendale (Blink) una comunicazione denominata "*Politiche Commerciali e Organizzazione del Lavoro*", che invitiamo tutti i colleghi non solo a leggere, ma ad utilizzare come strumento di autotutela.
In questa comunicazione, a firma del Responsabile Risorse Umane di Gruppo, l'Azienda afferma alcune cose importanti:

- l'attività commerciale si monitora con strumenti automatici, centralizzati e strutturati (**no quindi a fogli excel, no richieste ripetitive, scritte o verbali**, sulle stesse cose provenienti dalle più disparate figure aziendali). Chi non utilizza correttamente e nei limiti prescritti questi strumenti, ma ne usa altri o mette sotto pressione i collaboratori con richieste ripetute e continue non lo fa in esecuzione di direttive aziendali. Al contrario, le sta violando.
- le norme che contengono le corrette prassi commerciali sono a tutti gli effetti "normativa di settore". **Quindi, chi non le rispetta può essere passibile di conseguenze disciplinari.**
- **la normativa di settore non prevede che vengano stilate classifiche o comparazioni di merito**, ma solo che si conosca il proprio posizionamento rispetto all'obiettivo della propria squadra

Questo significa che ogni dipendente, a prescindere dal suo grado gerarchico, è tenuto all'osservanza di queste regole.
Con questa comunicazione formale, rivolta a tutto il Personale, l'azienda sgombra il campo dall'equivoco sul quale giocano molti "capetti": quello secondo il quale "ce lo chiede l'azienda". Non è così! Ve lo chiedono loro, e ve lo chiedono perché pensano che farvi pressione serva alla loro carriera, e al loro premio. Non alla vostra carriera, non al vostro premio. E' giunto il momento che ogni dipendente, consapevole di questo, faccia valere anche in autonomia le proprie ragioni, perché l'azienda con questa nota afferma che promuove l'attività commerciale, ma non autorizza le pressioni commerciali.
È chiaro che questo è solo un primo passo. L'azienda non può non sapere che certe prassi vengono, di fatto, tollerate o addirittura incentivate. Quindi ancora di più l'attenzione deve essere massima e noi come OO.SS. non tollereremo comportamenti non in linea con gli accordi sottoscritti.
Attendiamo altri significativi progressi, in termini, ad esempio, di drastica riduzione di focus week o focus days, di puntuali riscontri alle segnalazioni sui comportamenti non conformi a quanto sopra descritto e di ripensamenti sullo spinoso tema della introduzione (seppur limitata) di obiettivi individuali.
In sintesi, **il clima aziendale deve iniziare a cambiare. La pressione deve scendere.**
**Con il contributo ed il riscontro, mediante la segnalazione alle caselle delle Politiche commerciali, di tutti i colleghi saremo in grado di valutare se questo accadrà. In caso contrario, le iniziative preannunciate si concretizzeranno fino ad ad arrivare, se necessario, a forme di lotta.**
Ricordiamo che le segnalazioni sono anonime e che sono attive la casella di posta condivisa con l'Azienda

politichecommerciali@bper.it
e una casella per ogni sigla sindacale
politichecommercialifabi@bper.it,
politichecommercialifirst@bper.it,
politichecommercialifisac@bper.it,
politichecommercialiuilca@bper.it,
politichecommercialiunisin@bper.it .

**COORDINAMENTI SINDACALI GRUPPO BPER Banca**
**FABI – FIRST – FISAC – UILCA – UNISIN**

Modena, 2 agosto 2021