



In questo periodo dell'anno, normalmente si dovrebbe lasciar spazio ai colleghi per valutare il loro posizionamento nel contesto di un sistema incentivante che, tra l'altro non perdiamo occasione per ribadirlo, non è condiviso da parte delle OOSS e per questo contiene in sé risultati e attese che, con un certo eufemismo, possiamo definire "molto sfidanti".

Così almeno dovrebbe essere

Quello che succede invece è, ad esempio, che i colleghi Gestori Premium si vedono chiamati in una call in cui gli si "chiede" di collocare cifre "importanti" di fondi con caratteristiche molto specifiche, sia in termini di durata che di profili Mifid di clientela a cui rivolgersi.

Si chiede di fare il 110%, il 120%, il 130% e oltre, in nome di non si sa bene cosa e, di fatto, ignorando il tanto declamato contesto ma mirando esclusivamente a questo risultato.

La presentazione dei risultati al terzo trimestre della nostra Banca ha confermato dati eccellenti, frutto dell'abnegazione e del sacrificio delle lavoratrici e dei lavoratori che hanno saputo applicare, gestire e rendere produttive le scelte imprenditoriali in un contesto difficile, anche dal punto di vista organizzativo e sanitario.

Ci chiediamo, quindi se è necessario stressare ulteriormente la struttura, con pressanti campagne commerciali come il "digital crash" e collocamento di Fondi con specificità e riferimenti Mifid molto particolari e che, a nostro avviso, potrebbero persino riverberare sulle dinamiche del 2022!!!

Rileviamo che trattasi di un fenomeno comune anche ad altre Direzioni Regionali, in merito al quale ci terremo in collegamento con il resto del Gruppo.

Chiediamo che ci sia un maggiore rispetto per tutto l'impegno profuso fino ad oggi, che si consenta ai colleghi di valutare una pianificazione dei periodi di recupero di ferie e permessi, di curare finalmente la formazione che, come abbiamo più volte denunciato, viene continuamente spostata fuori dal perimetro dell'orario di lavoro.

RR.SS.AA. Direzione Romagna, 3 dicembre 2021