Sarà l'ingordigia di ripetere i risultati straordinari del 2021, sarà la tensione della dirigenza già in ottica di eventuali operazioni societarie e conseguente timore di perdere il posto, ma il 2022 è cominciato con un clima davvero invivibile nella rete commerciale:

- Riunioni in Teams convocate a ogni ora da ogni responsabile di qualsiasi livello, con unico scopo esortare a raggiungere il budget di proprio interesse, senza fornire poi alcuna disponibilità a collaborare allo scopo
- Pressione asfissiante sull'agenda elettronica degli appuntamenti, con assurdi e non consentiti budget personali quotidiani di appuntamenti da fissare
- Telefonate ripetute ai gestori, più volte nella stessa giornata per rendicontare i dati di vendita, tranquillamente reperibili in tempo resale sul sistema informativo aziendale
- Richieste di dati previsionali di vendita, anche quotidiani
- Fogli di calcolo fatti in casa dal responsabile di turno con dati previsionali e consuntivi di vendita individuali da aggiornare quotidianamente e visibili da tutti all'interno del bacino di osservazione (filiale, hub, area affari che sia)

VORREMMO RICORDARE A TUTTI COLORO CHE METTONO IN ATTO QUESTI COMPORTAMENTI CHE TUTTE QUESTE ATTIVITA' OLTRE CHE ESSERE INUTILI, DANNOSE E LESIVE DELLA DIGNITA' DELLE LAVORATRICI E DEI LAVORATORI, TOLGONO ANCHE IL TEMPO MATERIALE PER LAVORARE SERIAMENTE E COSCIENZIOSAMENTE.

Rammentiamo all'azienda che il rispetto di quanto previsto dagli accordi sul tema è piena ed esclusiva responsabilità aziendale.

Ai lavoratori raccomandiamo invece il pieno rispetto della normativa vigente, segnalando ogni comportamento non in linea con la normativa e gli accordi sindacali vigenti.

Ricordiamo che ai sensi dell'accordo aziendale **non sono ammessi**:

- *graduatorie e/o elenchi comparativi, nominativi e/o tra filiali/unità operative, salvo quelle riservate alle posizioni organizzative di coordinamento con la finalità di individuare i punti di forza e le aree di miglioramento;*
- *richieste di previsioni riguardanti la vendita di prodotti alla clientela*
- *comunicazioni dirette a singoli o a gruppi di colleghi contenenti richieste di informazioni e dati relativi all'attività commerciale se disponibili o ricavabili dai sistemi informativi aziendali*
- *la predisposizione e diffusione di materiali ad hoc relativi ai prodotti e/o servizi che non rivestano carattere di ufficialità*

I contatti aziendali (ad. es telefonate, mail o altri strumenti di comunicazione) dovranno essere improntati al rispetto della normativa vigente, anche in materia di orario di lavoro, evitando gli abusi, l'eccessiva frequenza e le ripetizioni, nel pieno rispetto del diritto alla disconnessione.

È opportuno inoltre rammentare che ogni richiesta che configuri un obbligo di risultato non è conforme alle previsioni del CCNL ABI.

Le segnalazioni vanno fatte pervenire, CON PIENA GARANZIA DI ANONIMATO, alla Commissione Politiche

Commerciali ed Organizzazione del Lavoro, contattando il proprio sindacalista di riferimento o tramite le modalità che ogni sigla sindacale può comunicare ai propri iscritti.

Le OO.SS. si aspettano un pronto cambio di direzione nella gestione commerciale di questa Azienda, che garantisca il pieno rispetto, ad ogni livello, degli accordi sindacali e della normativa vigente.

Milano, 11/3/2022

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