



***“E te veco tutt’ e juorne
Ca ridenno vaje a fatica’
Ma poi nun ridi cchiù”***

I fari dovrebbero essere puntati non solo sui numeri, ma anche su come si arriva a raggiungerli. Immaginiamo che qualcuno - dentro o fuori al settore - cominci a farlo...

...che emergano le pretese di **reportistica settimanale se non giornaliera se non oraria**, finalizzata alla **rilevazione di dati che si possono facilmente recuperare in piena autonomia, violando qualsiasi accordo aziendale e di categoria in materia di attività commerciale**.

...che qualcuno ascolti il **ricorso sistematico alla minaccia**, all'**esercizio arbitrario e offensivo dell'invettiva contro le persone**, colpevoli di non aver venduto abbastanza.

...che vengano a galla momenti in cui i colleghi e le colleghe vengono definiti “incapaci persino di lavorare in un supermercato” o le colleghe vengono invitate a utilizzare “le loro armi femminili” per convincere il cliente. O altri in cui, facendo ricorso a un linguaggio sempre meno appropriato, ci si augura che la giornata lavorativa dei bancari diventi di 24 ore articolata su turni e si prospettano colloqui one to one con i responsabili di segmento in termini chiaramente minatori...

Immaginiamo poi la soddisfazione che potrebbero avere i clienti, magari quelli che nei supermercati o nei ministeri ci lavorano, sapendo di essere utilizzati come metro di paragone per definire gli inadeguati e i fannulloni, oppure considerati come raggirabili attraverso un ammaliante sorriso... I clienti per fortuna non ascoltano queste call e, sempre per fortuna, si relazionano con persone serie che hanno sempre dimostrato considerazione e rispetto nei loro confronti. E se sono rimasti clienti, è solo grazie a loro.

Ecco, noi pensiamo che non sia il caso di arrivare alla futura e probabile fusione con queste prassi consolidate, non vogliamo portare queste modalità in dote nella banca che verrà e siamo convinti che vadano arginate e stroncate ora.

Le politiche commerciali richiedono maggiore serietà, competenze e rispetto delle persone, le quali stanno seriamente rischiando di arrivare al momento della migrazione completamente sfibrate e confuse.

Evidentemente **non tutte le persone che svolgono funzioni apicali o medio apicali nella struttura commerciale sono in grado di comprendere la complessità dei fattori che determinano il raggiungimento di un obiettivo** e riducono il tutto a una mera questione di volontà. Non esistono contesti di fondo, contingenze economico sociali, realtà territoriali, specificità di filiale, soprattutto non esistono i bisogni dei clienti.

Tutto piegato alla fragile logica del porta a porta...

E coloro che si sono riconosciuti come artefici di quanto denunciato, hanno capito o no che nella migliore delle ipotesi vengono ormai derisi per i loro modi martellanti e le loro ossessioni? hanno capito o no che in attesa di una carezza sulla

testa dall'alto, hanno perso per sempre il rispetto di centinaia di colleghi che stanno più in basso e che risentono psicologicamente dei loro comportamenti?

E la nostra Azienda si riconosce davvero in questo misero livello a cui siamo arrivati?

Come Fisac Cgil non possiamo transigere oltre: se le cose non dovessero dare immediati segni di cambiamento, procederemo con tutte le azioni possibili. La base è più compatta che mai.

Nessuno pensi di calpestare chi gli sta intorno per mettersi in bella vista al nuovo che ci attende all'orizzonte.

Invitiamo colleghe e colleghi, per quanto difficile possa risultare, a non farsi turbare da chi passa il tempo osservando il loro lavoro e a continuare a denunciare questo genere di comunicazioni.

Premuratevi di fare bene il vostro lavoro, nel pieno rispetto delle norme e dei diritti vostri e dei clienti.

Esistono previsioni contrattuali a tutela di tutte e tutti, ma dobbiamo essere noi per primi ad applicarle a nostra difesa. Nel settore si comincia a ragionare di un sistema sanzionatorio per chi non rispetta tali accordi. La Commissione parlamentare d'inchiesta sulle banche ha fissato per i primi di maggio il ciclo di audizione dei sindacati sul tema delle pressioni commerciali, che rischiano di compromettere la salute di lavoratori e lavoratrici e il rapporto con i clienti. Verranno analizzati, anche alla luce dell'[accordo nazionale sulle politiche commerciali dell'8 febbraio 2017](#), le azioni e i comportamenti effettivamente posti in essere dalle Banche. L'obiettivo è di "favorire lo sviluppo di politiche commerciali sostenibili, rispettose del benessere dei lavoratori e della necessaria tutela del risparmio".

Infine, proprio in questi giorni, è stato firmato un accordo nel gruppo BPER su politiche commerciali e organizzazione del lavoro finalizzato alla valutazione e rimozione dei comportamenti illeciti rispetto agli accordi nazionali e aziendali, anche attraverso il ricorso a interventi di natura disciplinare.

L'aria s'adda cagnà