

dal sito [www.fisacunicredit.eu](http://www.fisacunicredit.eu)

Nonostante le roboanti dichiarazioni che continuano ad esaltare gli ottimi risultati aziendali conseguiti e la profusione, in ogni occasione, di ringraziamenti a tutti/e i/le colleghi/e da parte del nostro A.D., proseguono, senza sosta, le iniziative che si traducono in insistenti incitazioni e pressioni commerciali. Siamo ormai, sempre di più, ai collocaimenti da fare in appena un giorno.

Oggi lunedì 27 febbraio parte, per molti, infatti, il "MIXA DAY"! E' già tutto pronto. Tra chat, telefonate, mail ... ciascun gestore entro questa sera deve prontamente consegnare i propri dati di vendita e di collocamento. Venerdì scorso, come in un percorso di guerra già delineato, sono iniziati i preparativi. L'invito a partecipare alle call, l'invio delle mail, il moltiplicarsi di messaggi e WA sui telefoni, il tutto per un unico fine: "spingere" tutti a fornire, in linea con gli obiettivi assegnati, i dati di vendita sulla polizza MIXA da collocare entro oggi, 27 febbraio 2023. Obiettivi giornalieri alquanto sfidanti, che ci risulta siano stati fissati in euro 500.000 per filiale, 150.000 per i Consulenti First e 80.000 per i Consulenti investimenti. Ma fermiamoci un attimo, perché così non ci siamo cara Azienda.

Non ci siamo proprio. In questi anni, forse, distratti da altri e più grandi problemi (la pandemia, la guerra), si sono persi di vista aspetti importanti: in primis, Il rispetto della dignità dei lavoratori. Il "MIXA DAY", questa giornata dove è protagonista solo il dato da conseguire ad ogni costo, deve far riflettere tutti, soprattutto chi lo ha ideato e lanciato e sta ad evidenziare come dopo tanti anni trascorsi non sia cambiato nulla.

### **Deve cambiare la mentalità di chi pensa queste iniziative commerciali e di chi le scarica sulla rete.**

Per questo come OO.SS. non accettiamo questo ritorno ad un passato deplorabile e buio e dobbiamo ricordare in primis all'Azienda e a tutti/e i lavoratori e le lavoratrici il rispetto stringente di tutte le normative vigenti ed in particolare degli Accordi sottoscritti sull'argomento: "Protocollo sul Benessere nei luoghi di lavoro e sulle Politiche Commerciali" (22 aprile 2016) e successiva integrazione (21 dicembre 2018) e "Accordo ABI sulle Politiche Commerciali e l'Organizzazione del lavoro" (08 febbraio 2017).

Accordi per i quali rammentiamo a tutti come sia assolutamente vietato:

- Fornire indicazioni commerciali con eccessiva frequenza e inutili ripetizioni.
- Usare strumenti/canali alternativi a DOP per monitorare le vendite.
- Diffondere classifiche comparative tra colleghe/collegli in ruoli commerciali.
- Chiedere previsionali di consulenza con cadenza inferiore alla settimana.
- Chiedere previsionali di consulenza e di vendita a livello di singolo cliente.

Quanto ci viene segnalato in questi giorni da tantissimi/e colleghi/e, che sono fortemente preoccupati per il fondato timore di dover rivivere le criticità del passato, ci ha spinto, come OO.SS., a chiedere all'Azienda un incontro urgente per sollecitare il rispetto puntuale degli Accordi sottoscritti in tema di Benessere e Politiche Commerciali.

*Milano 27 febbraio 2023*

*Segreteria di Coordinamento del Gruppo Unicredit  
Fabi - First/Cisl - Fisac/Cgil - Uilca - Unisin*

***Alcuni argomenti correlati:***

- [Rsa Emilia Romagna - Ci risiamo](#) 11/03/2021 Siamo di nuovo in emergenza, forse sta arrivando la terza ondata, favorita dalle mutazioni dell'agente patogeno, le cosiddette "varianti". Niente di nuovo o imprevedibile. La novità sta nel modo di...