



C'E' CHI DICE NO!

DIRIGERE NON E' VESSARE!

C'è chi dice NO alle continue richieste di dati (orarie o giornaliere)

C'è chi dice NO alle riunioni fuori orario (vale anche per i Direttori di Filiale!!)

C'è chi dice NO a comportamenti vessatori, alle minacce di trasferimento e di demansionamento

C'è chi dice NO alla maleducazione, alle umiliazioni, ai comportamenti ritorsivi

È il nostro accordo a dire NO a queste modalità!

Dobbiamo purtroppo prendere atto che alcune di queste modalità sono ormai radicate nella cultura operativa tanto da generare un turnover significativo nei giovani e diverse richieste di avvicendamento anche nella fascia dei Direttori e VAM.

Suggeriamo ai Line Manager (che evidentemente non hanno ricevuto una adeguata formazione in merito) di chiedere copia dell'accordo sulle Politiche Commerciali del 2016 (e sue successive integrazioni), del successivo accordo Abi del 2017, del Codice di Condotta e del CCNL al loro referente di P&C o al loro sindacalista di riferimento.

Del resto la legge NON ammette IGNORANZA.

Ricordiamo a tutti che:

**una mancata vendita NON costituisce giusta causa di licenziamento
una vendita contraria alle policy interne e alla normativa in diversi casi SI!**

Ribadiamo pertanto che E' FATTO DIVIETO:

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

Inoltre **che tutto quanto non espressamente indicato nei divieti elencati, non può assolutamente essere considerato un avallo a comportamenti lesivi della dignità delle persone.**

Pertanto, a mero titolo esemplificativo:

- l'abitudine di condividere e diffondere file excel con tabelle di raffronto sull'andamento di vendite dei consulenti/gestori
- l'invio ossessivo di flash quotidiane e lync anche fuori orario
- l'uso distorto di U-book come strumento di controllo degli appuntamenti
- modalità di comunicazione non rispettose (in taluni casi anche denigratorie) che generano senso di inadeguatezza ed ansia ai colleghi

Sono comportamenti vietati ai sensi degli accordi sottoscritti tra Azienda e Sindacati e dalle normative interne come il Codice di Condotta!

Le scriventi OO.SS. si riservano tutti gli strumenti consentiti dalla legge e dai contratti collettivi allo scopo di far rispettare quanto sottoscritto.

Torino, 13 febbraio 2026

**Segreteria Coordinamento Aziendale Nord Ovest
Fabi - Fisac CGIL - First CISL - Unisin**