



A VERONA DIAMO I NUMERI

Temperature, organici e produttività

35 gradi all'ombra e poco meno in qualche filiale (e non solo per le spinte commerciali...).

20% di personale in meno (e non solo per le ferie estive).

Produttività richiesta... unlimited e secondo ambition (minimo **30% in più** anno su anno).

Centinaia di mail (fino a 900) e chat per gli aggiornamenti sulle vendite (quando i dati sono disponibili su dop).

Salottini, Digital Talk e collocamento prodotti

Salottini e "digital talk" formativi (nell'intenzione originaria) in cui si deve essere accompagnati da un cliente (che viene dolcemente sollecitato alla partecipazione) e che devono portare "automaticamente al collocamento del prodotto".

Per non parlare del lancio di una polizza oncologica (prodotto da molti giudicato "delicato") e relativo sollecito al risultato entro la prima ora dall'inizio del collocamento.

Il numero verde e i problemi operativi

E non dimentichiamo che a supporto alla rete è stato messo un bel "numero verde": un bell'800151515 non lo si nega a nessuno se ha dei dubbi su prodotti o procedure.

Bisogna sperare poi che tutto funzioni (praticamente un miraggio negli ultimi mesi), perché se disgraziatamente qualcosa non va, ... apriti Ticket! E che qualcuno ce la mandi buona.

Il lavoro invisibile

Esistono anche altri numeri, che non vengono rendicontati e fanno parte di quelle attività lavorative svolte ogni giorno da tutti i colleghi che rappresentano il vero valore aggiunto e non sono mai prese in considerazione perché per questa banca il dato COMMERCIALE è l'unica cosa che conta.

Chi carica gli ATM e fa il servizio di cassa? del resto sono attività inutili che non interessano a nessuno.

Garden Leave e carenza di personale

Questa è la banca dei Garden Leave concessi a pioggia, senza preavviso, una scelta non condivisa con il sindacato e che lascia sul campo chi rimane al lavoro in situazioni di forte criticità.

In quante delle nostre filiali abbiamo il personale così ridotto all'osso che si faticano ad offrire i servizi essenziali alla clientela?

Dove sono le MILLANTATE assunzioni nelle filiali?

Chi è davvero al centro?

Da quanto sopra capiamo, parafrasando una celebre frase, chi è al centro di cosa.....?

Forse siamo NOI al centro delle attenzioni di un sistema fatto di "sollecitazioni" commerciali asfissianti. NOI che corriamo troppo pur diappare ogni falla e ridurre una pressione che sentiamo diventare insostenibile, per non deludere i nostri capi o i "compagni di banco" che contano su di noi per raggiungere il target di "valore" al quale in tanti ambiscono, questo grande puzzle del sistema incentivante in cui tutte le caselle devono andare al loro posto.

Siamo proprio sicuri che sia il CLIENTE al centro delle ...attenzioni?

Il disagio non è una colpa individuale

Teniamo bene a mente che il disagio che viviamo quotidianamente sul posto di lavoro non è una colpa individuale, ma l'effetto di un sistema che punta a isolarci, a farci lavorare su pacchetti, a fare in modo che il sinonimo di "relazione" col cliente sia "vendita" al cliente e niente di più.

Basta con la frenesia dei numeri

Chiediamo allora con forza di smettere con questa frenesia dei numeri. Basta con la violazione di fatto degli accordi sul benessere nei luoghi di lavoro che escludono l'asfissiante monitoraggio che invece stiamo riscontrando.

Cara Region dei Caffè a Nord Est non ti nascondere dietro alla necessità di avere nomi e cognomi da noi per stoppare chi "esagera". Fai intervenire le funzioni interne deputate a controlli e verifiche ed assumiti le responsabilità che ti competono. Anche di dire a chi di dovere che la produttività Unlimited non esiste!

In mancanza di una inversione di rotta provvederemo a fare le opportune segnalazioni direttamente alle competenti strutture nazionali.

Le previsioni dell'accordo sul benessere nei luoghi di lavoro

Come promemoria alleghiamo alcune delle previsioni dell'accordo sul benessere nei luoghi di lavoro sottoscritto dalla stessa azienda:

- Divieto di fornire indicazioni commerciali con eccessiva frequenza e inutili ripetizioni;
- Divieto di usare strumenti/canali alternativi a DOP per monitorare le vendite;
- Divieto di diffondere classifiche comparative tra colleghe/colleghi in ruoli commerciali;
- Divieto di chiedere previsionali di consulenza con cadenza inferiore alla settimana;
- Divieto di chiedere previsionali di consulenza e di vendita a livello di singolo cliente.

Il richiamo dell'azienda

Aggiungiamo anche quanto detto da Taricani nell'incontro del 10 luglio a Milano: tali comportamenti anomali non rappresentano il modo corretto di fare leadership e di raggiungere i risultati.

Verona, 06 Agosto 2026

Le RSA UNICREDIT DI VERONA

Fabi - First Cisl - Fisac Cgil - Uilca - Unisin