SOLO (IM)PRESSIONI COMMERCIALI?

Il 13 novembre si è svolto l'incontro sulle pressioni commerciali richiesto oltre tre mesi fa dalla Organizzazioni Sindacali e più volte sollecitato all'azienda. Alla riunione ha partecipato anche il responsabile del PBC, Silvio Ruggiu.

Avrete già visto il volantino unitario prodotto a seguito dell'incontro: avendo la possibilità di ampliare il resoconto della riunione, ci sembra utile riportare ulteriori nostre osservazioni.

E' stato fatto presente all'azienda che l'iniziativa prendeva il via da un articolo apparso sul Corriere.it nello scorso mese di luglio nel quale un collega anonimo evidenziava le discutibili modalità con le quali si richiede di vendere prodotti in DB.

Ovviamente non si trattava solo di questa testimonianza, peraltro mai smentita da DB, ma soprattutto di una lunga serie di segnalazioni pervenute alle OO.SS. da parte di numerosi lavoratori di ogni parte d'Italia circa le fortissime pressioni esercitate sui colleghi affinché si raggiungano ad ogni costo gli obiettivi di "budget" fissati dalla banca.

Mail inviate più volte al giorno, "minacce" sul futuro professionale o sulla sede di lavoro, riunioni frequenti, ripetitive ed in orario di fine lavoro (se non durante l'intervallo), pubblicazione di classifiche di rendimento: tutte cose ben note, soprattutto sulla Rete, che si accompagnano ad una difficile situazione degli organici ed a onerosi e significativi adempimenti amministrativi ed operativi per lo più sottovalutati o non considerati dai vari responsabili.

Alla luce dell'incontro, abbiamo avuto l'impressione che la banca abbia in mente "un'azienda ideale" assai lontana dalla realtà quotidiana; per esempio ci siamo sentiti dire che i Regional dovrebbero assistere ed aiutare chi è in difficoltà (?!), che le graduatorie sono strumenti buoni, basta utilizzarli bene, che le call conference e le varie riunioni sono concepite per rendere partecipi e consapevoli i colleghi che quindi dovrebbero essere ben contenti di ciò e così via.

Abbiamo citato esempi di mail di responsabili dal tono tutt'altro che costruttivo, ricordato che le continue riunioni finiscono per sguarnire gli sportelli ed acuiscono le difficoltà, fatto presente che il nuovo assetto organizzativo introdotto quest'anno lascia spazio a soluzioni estemporanee in tema di sostituzioni e pianificazioni, evidenziato che i sistemi incentivanti prevedono premi spropositati a pochi dirigenti ed altro ancora…

Ci sembra che la banca consideri il sistema così concepito come "sano" e necessario per il raggiungimento dei suoi obiettivi e che eventuali problemi possano essere dovuti a singoli episodi di "devianza" (più volte sono stati chiesti nomi e cognomi dei responsabili che si comportano male) e nulla più.

Secondo noi, invece, l'azienda sa benissimo quello che succede, d'altro canto i vari responsabili li mette lì lei, ed accetta la situazione così com'è.

Talvolta ci è parso che OO.SS. ed azienda parlassero di banche diverse.

Ruggiu ha comunque detto di aver preso nota delle nostre osservazioni… vedremo in cosa potrà tradursi questo generico impegno. Citiamo alcune interessanti considerazioni sulle quali Ruggiu ha convenuto: