



By: [Marco Arcangeli](#) - [CC BY 2.0](#)

Questo è il mese decisivo, la campagna deve essere esitata al 100% con un tasso di successo dell'80%.

Il se, il come, il dove non interessa a nessuno l'unica parola d'ordine è devi...

Altrimenti.....

Sulle base di questi "consigli commerciali" i colleghi e le colleghe affrontano le loro giornate lavorative, subendo continue vessazioni su contatti da inserire ed evitare positivamente, vessazioni che potrebbero spingere ad una vendita non etica finalizzata esclusivamente al bisogno del contatto e non del cliente.

È forse a questo che la banca mirava con la campagna "cambia il comportamento"?

E ci chiediamo come mai un programma avanzato e di grande supporto come è stato presentato il progetto Regata abbia necessità del foglietto che quotidianamente circola nelle filiali alle 15,30 per la raccolta individuale delle vendite effettuate.

Dalla gogna pubblica alla tortura solitaria.

Dalle riunioni collettive di titolari che venivano messi sotto pressione da domande incalzanti e pretestuose a incontri faccia a faccia caratterizzati da comportamenti irrispettosi e offensivi.

Questa è la consegna effettuata dal capo area uscente a quello entrante.

Riteniamo che il disegno aziendale è quello di voler scaricare sui colleghi e le colleghe la responsabilità del fallimento delle politiche commerciali.

Riteniamo imprescindibile in qualsiasi tempo e luogo il rispetto e la dignità dei Lavoratori e Lavoratrici, e chiediamo un "cambio di comportamento" dei rappresentanti aziendali, altrimenti metteremo in campo tutti gli strumenti anche legali per la tutela delle Persone che rappresentiamo.

R.S.A Fiba/Cisl Fisac/CGIL Uilca

Taranto e Provincia Banca Monte dei Paschi di Siena

12 marzo 2015