

 [Photo by @boetter](#) 

Giovedì 17 marzo si è svolto il secondo incontro sul tema delle pressioni commerciali. L'azienda, in risposta all'analisi avanzata dalle Organizzazioni sindacali in occasione del precedente incontro, ha dichiarato un maggiore interesse, rispetto al passato, a questa problematica, anche alla luce del clima che si respira in rete, evidenziato dai numerosissimi comunicati prodotti nell'ultimo periodo da RSA e Coordinatori Territoriali di molte aree della banca.

Ha poi ammesso che esistono comportamenti che creano problemi non solo ai colleghi, ma anche alle figure di sintesi. Ciò nonostante, ha precisato che a suo parere non si tratta di cambiare l'approccio aziendale all'attività commerciale, né di fornire indicazioni didascaliche o decaloghi, o di prevedere un "tariffario" disciplinare; occorrerebbe dare, invece, indicazioni sui comportamenti attesi che devono essere coerenti con il sistema di valori del Gruppo. In tal senso la dichiarazione congiunta del CAE è ritenuto un modello positivo, un punto di riferimento, così come gli accordi del 2004 e 2009 che contengono utili elementi da recuperare.

L'azienda si è detta disponibile a ragionare sul ruolo da attribuire alle parti riguardo al monitoraggio del fenomeno. Da parte nostra abbiamo sottolineato come la diffusione e la dimensione delle pressioni dimostrino quanto sia difficile parlare di singoli comportamenti sbagliati, di qualcuno più "fantasioso" di altri. In realtà la pressione è diventata "sistema" ed è il "sistema" che va cambiato.

Il confronto di merito inizierà dal prossimo incontro, fissato per il 6 aprile, a partire dal documento, contenente le proposte elaborate dalle Organizzazioni sindacali e consegnato all'azienda, che alleghiamo a questo comunicato.

Vi terremo informati sugli sviluppi della trattativa.

Milano, 22 marzo 2016

Segreterie di Coordinamento UniCredit Spa
Fabi First/Cisl Fisac/Cgil Sinfub Ugl Credito UilCa Unisin

[2016_03_22_cu_unicredit_pressioni_commerciali](#)