

Ogni volta che c'è un collocamento alle porte ripartono ossessive le pressioni alla vendita, ogni volta un pezzetto in più, ogni volta un pizzico di "fantasia" aggiuntiva, ogni volta uno strappo alla normativa di compliance. Ora siamo arrivati al punto in cui orario di lavoro e disposizioni di sicurezza sono un "optional".

La numerosità delle segnalazioni che ci arrivano dalle Rappresentanze Sindacali aziendali ci portano a sostenere che non si tratti di iniziative isolate di qualche zelante responsabile.

I fatti: in occasione del collocamento del prodotto Unigarantito Premium, una polizza vita ramo 1 (quindi tecnicamente tranquilla), oltre alle sollecitazioni telefoniche, siamo arrivati all'invito esplicito, scritto o verbale, rivolto ai colleghi/e di presentarsi in banca in anticipo rispetto all'orario normale e con l'indicazione che la procedura sarebbe stata disponibile anche durante l'intervallo pasto, e quindi ad operare senza la presenza dei clienti, il tutto senza rispettare le norme del Contratto Nazionale inerente la prestazione lavorativa e le disposizioni in tema di sicurezza.

Altre volte come OO.SS. siamo stati informati dell'esigenza aziendale di prevedere orari di lavoro particolari e, sempre nel rispetto del dettato contrattuale, abbiamo individuato le opportune soluzioni. Così non è stato questa volta.

Ci viene anche segnalato che alle ore 9 è arrivato il messaggio: "impossibile sottoscrivere" e che il plafond è andato esaurito molto velocemente.

E allora viene da chiedersi: che senso ha avuto allora anticipare l'ora di partenza?

Che vantaggi ha portato in termini di redditività l'aver costretto i/le colleghi/e alla riorganizzazione dei tempi dedicati alla famiglia, averli sottoposti a maggiori rischi in termini di compliance e di sicurezza? Riteniamo nessuno. La rete avrebbe comunque risposto positivamente, la collocazione avrebbe avuto comunque successo. L'unico risultato è l'aver accentuato la competizione interna, l'aver innescato la solita gara a chi inserisce prima l'ordine, a dimostrazione del fatto che il perseguimento di obiettivi a brevissimo termine continua ad essere il faro dell'attività commerciale e la pressione alla vendita - come sosteniamo da tempo - è diventata sistema.

Oltretutto si tratta di un messaggio sbagliato, un metodo di gestione del personale discutibile e dannoso, in un momento nel quale sarebbe necessario ricercare condivisione di obiettivi e collaborazione, mentre la reputazione delle banche è sotto il livello di guardia.

Simili comportamenti, in contrasto con le stesse dichiarazioni rilasciate dall'azienda al tavolo sindacale, tuttora aperto, sul tema delle pressioni commerciali, rischiano di rendere particolarmente accidentato il percorso che dovrebbe portare alla sottoscrizione di un accordo, fino a pregiudicarne l'esito finale.

Già a partire dal prossimo incontro, fissato per il 6 e 7 aprile, non faremo sconti alla banca e pretenderemo una stretta coerenza tra le dichiarazioni e i fatti. L'eventuale accordo non potrà essere un insieme di buone



intenzioni, un “pannicello caldo”, ma dovrà essere in grado di intervenire concretamente per evitare, ed eventualmente correggere, i “cattivi” comportamenti.

In caso contrario si determinerebbero le condizioni per un innalzamento del livello di scontro, fino ad una eventuale mobilitazione delle lavoratrici e dei lavoratori.

Vi terremo informati sugli sviluppi del confronto.

Milano, 1 aprile 2016

Le Segreterie di Coordinamento Fabi-First/Cisl-Fisac/Cgil-Sinfub-UGL-Uilca-Unisin UniCredit Spa

[2016_04_01_Unicredit_Pressioni Aprile](#)

Photo by [tompagenet](#) 