Photo by David Kutschke

Con l'Accordo del 12 giugno 2015, Sindacati ed Azienda hanno definito un sistema di regole e principi atti ad assicurare il perseguimento degli obiettivi commerciali della Banca **nel rispetto della clientela e della dignità personale e professionale dei lavoratori.**

Ne consegue che l'uso di linguaggio da caserma o le minacce più o meno velate non dovrebbero rientrare fra le corrette modalità per motivare i colleghi, cosa peraltro ribadita nel corso dei recenti impegni assunti a livello centrale fra Banca e Sindacato.

A cosa serve creare un clima così teso e stressante?

Certo non ad aumentare coinvolgimento e produttività in chi si sente svalutato e intimidito da questi metodi; spesso sono i colleghi che si fanno carico delle molte carenze aziendali con spirito di servizio.

Qualcuno degli "addetti ai lavori" deve avere ben presente che lo scostamento delle performance commerciali sul territorio di Ferrara non è prodotto da un destino cieco e neppure da indolenza o scarsa attitudine commerciale dei colleghi.

E' evidente che la fiducia della clientela verso il sistema banche è ai minimi storici su queste piazze
ove si è proceduto alla risoluzione delle banche principali presenti sul territorio. Ignorare questo presupposto, così come l'episodio di infedeltà che ha messo a dura prova la reputazione aziendale sulla Filiale di Corso Giovecca e continuare come nulla fosse ad accanirsi sui giudizi professionali dei colleghi e con pressioni indistinte alla vendita è un segno di rudimentale e scarsa attenzione alla realtà delle cose.

Attenzione inoltre ad incensare troppo chi apparentemente è più bravo di altri:
massimizzare le vendite attraverso evidenti forzature commerciali, con metodi eticamente scorretti se non addirittura al di fuori della normativa della banca, è indice di una spregiudicatezza nei comportamenti che può venire rivolta non solo verso i clienti, per primeggiare nelle classifiche della produzione, ma contro chiunque, mettendo in gioco la reputazione sul territorio della Banca e dei tanti colleghi che con correttezza fanno quotidianamente il loro dovere.

Chi riveste incarichi di responsabilità non può far finta di non vedere come arrivano certe performance, lasciando passare il messaggio che l'unica cosa importante è il risultato del momento!

Invitiamo pertanto tutta la filiera commerciale a recuperare, nei rapporti con chi opera quotidianamente in Rete, quel rispetto e quella misura che, se sono da sempre richiesti, in certi momenti sono ancora più opportuni, e nel contempo esortiamo i colleghi a segnalare ai propri rappresentanti sindacali tutte le sollecitazioni che dovessero subire volte a mettere in atto comportamenti difformi alla normativa aziendale.

Ferrara, 23 giugno 2016
RSA BMPS FERRARA
FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UGL CREDITO – UILCA

Photo by David Kutschke