SISTEMA DIS-INCENTIVANTE 2019
– LA VERITA' SI RIVELA RIVELANDOSI –

La verità tende a nascondersi (rivelandosi) e questo management sembra essere solidale con il pensiero filosofico di Arthur Schopenhauer.
Infatti, anche quest'anno ci troviamo di fronte a scelte aziendali sul **Premio Incentivante** totalmente in disaccordo con la normativa aziendale di riferimento econ l'accordo nazionale sulle politiche commerciali.
Stiamo denunciando continue pressioni commerciali per il raggiungimento dei budget con la **scusa** che così i colleghi potranno far aprire magicamente i cancelli per l'agognato premio.
E allora vogliamo fare il punto della situazione.

Sistema Incentivante.
*"Il sistema di incentivazione 2019 si pone i seguenti obiettivi: … **valorizzare il contributo** del Personale, riconoscendo il merito individuale in uno spirito di gruppo…"*
Mai cosa fu meno vera, visto che i risultati, essendo individuali, non portano ad uno spirito di gruppo.
L'A.D. Castagna nella sua ultima call conference ci dice che è preoccupato dalla flessione dei dati di novembre… noi crediamo che non dovrebbe essere preoccupato, ma prendere atto che questo sistema di incentivazione, che le OO.SS. non hanno MAI condiviso, è un meccanismo disincentivante, in quanto opaco, iniquo e divisivo.

Accordo aziendale politiche commerciali 21 dicembre 2018.
All'articolo 3 si fa riferimento al fatto che i sistemi incentivanti e le iniziative commerciali dovranno essere in coerenza con l'accordo nazionale, si dovrà prevedere il lavoro di SQUADRA ed infine che i budget dovranno essere declinati entro il primo quadrimestre.
Ciò non èavvenuto!
I budget quantitativi sono stati declinati ai primi di giugno ed i dati qualitativi ad ottobre, e quindi l'Accordo in oggetto è stato di fatto **disapplicato**!!!!
Questo non ha permesso ai colleghi di comprendere il loro reale posizionamento, nei corretti tempi e modi, rispetto a ciò che la banca chiede loro.

Accordo nazionale 8febbraio 2017.
"Le Parti sottolineano che i sistemi incentivanti:
− devono essere fondati su criteri "realistici", equi e trasparenti, basati sul medio e lungo termine così come su obiettivi sostenibili, sia di carattere quantitativo che qualitativo, ponendo, in particolare, la massima attenzione nelle fasi di assegnazione degli obiettivi e di eventuale variazione degli stessi;
− dovranno prevedere un'assegnazione chiara degli obiettivi da parte delle competenti funzioni aziendali, sia per quanto riguarda le regole che gli strumenti messi a disposizione, valorizzando il lavoro di squadra e la professionalità dei singoli lavoratori".
Questa Banca continua a firmare degli accordi e poi non li rispetta. Infatti, così come non ha rispettato i tempi di declinazione dei budget e la valorizzazione del lavoro di squadra indicati dall'Accordo interno, Banco BPM non ha

rispettato i criteri di trasparenza fissati dall'Accordo nazionale sulla materia.

Nel declinare ad ottobre le prime informazioni sui dati qualitativi sono stati specificati quali sono i criteri per aprire il cancello dell'incentivante, rendendo difficile il lavoro dei gestori che pressati dalle Aree si sono visti sottoporre a pressioni commerciali per recuperare il gap creato dalla Banca.
Per intraprendere un percorso bisogna essere dotati di una mappa e di una chiara indicazione della direzione da prendere, nei tempi corretti con criteri realistici e trasparenti.

Le scriventi Organizzazioni Sindacali denunciano il comportamento schizofrenico e irrispettoso di questo management, che a parole racconta di un mondo perfetto, in cui si premia il lavoro dei colleghi…. ma che nei fatti dimostra l'esatto contrario con una sostanziale disapplicazione degli accordi sottoscritti a livello interno e nazionale.
L'applicazione dell'accordo aziendale sulle politiche commerciali è la premessa indispensabile alla conquista di condizioni di lavoro accettabili, per questo occorre segnalare al proprio rappresentante sindacale ogni comportamento non in linea.

Solo una cosa è certa: non è così che si incentivano i colleghi!

Fabi – First Cisl – Fisac – Uilca – Unisin