



## *Pressioni commerciali*

# Riconoscerle e combatterle

Il 22 dicembre 2016 viene sottoscritto tra l'Azienda e le Organizzazioni Sindacali del Gruppo BNL/BNPP un Protocollo sulle politiche commerciali e delle possibili pressioni commerciali, che in seguito verrà affiancato dall'accordo nazionale dell'8 febbraio 2017 sullo stesso tema.

Dopo diverse doverose riunioni per cercare di far funzionare al meglio un così importante strumento capace di impattare positivamente sulla vita di tutte le lavoratrici e di tutti i lavoratori nonché sulla futura immagine della nostra azienda ed infine sul tentativo di riacquistare, per tutto il sistema del credito, fiducia da parte della clientela dopo le ben note recenti scandalose vicende che hanno interessato diverse banche, è arrivato il momento di compiere il necessario balzo in avanti e rendere concreto il contenuto dei protocolli sottoscritti.

Cominciamo col dire che l'obiettivo primario è fare in modo che cessino nella loro totalità quelle pressioni commerciali che continuano ad essere presenti nel nostro gruppo e che comportano uno stress particolarmente insopportabile da parte di tutti i nostri colleghi con conseguenti ricadute sulla clientela e con danni rilevanti alla salute psico-fisica di chi lavora.

È necessario "svoltare" e dare concretezza agli importanti contenuti del protocollo sottoscritto con l'Azienda il 22 dicembre 2016, anche alla luce dei sempre più numerosi comunicati di denuncia di episodi di pressioni commerciali indebite sottoscritti da tutte le Organizzazioni Sindacali unitariamente che ormai da tempo tutte Rappresentanze Sindacali dei territori stanno distribuendo ai colleghi.

Cominciamo, quindi, con la descrizione del corretto iter per fare in modo che la Commissione composta da Sindacati ed Azienda possa attivarsi al fine di analizzare e risolvere situazioni che localmente non hanno trovato adeguata soluzione.

- ❖ Il primo indispensabile passaggio riguarda i LAVORATORI che subiscono o presumono di avere subito delle **PRESSIONI COMMERCIALI**.
- ❖ I colleghi possono **IMMEDIATAMENTE** portare a conoscenza dei propri sindacalisti di fiducia quanto

da loro subito allegando possibilmente quegli "elementi probatori" (e-mail, comunicati, testimonianze di dichiarazioni avvenute durante briefing e riunioni etc.) che possono facilitare l'intervento dei rappresentanti sindacali aziendali nei confronti della DIREZIONE LOCALE.

- ❖ Qualora l'intervento delle RSA nei confronti delle DIREZIONI locali non dovesse condurre a nessun miglioramento della situazione denunciata, i Sindacalisti che sono stati interessati e che si sono attivati indirizzeranno alla propria DELEGAZIONE DI GRUPPO ed alla SEGRETERIA dell'Organo di Coordinamento un resoconto dettagliato del proprio intervento allegando gli elementi che possano aiutare il Sindacato a provare la **PRESSIONE COMMERCIALE**.
- ❖ La DELEGAZIONE DI GRUPPO o la SEGRETERIA DELL'ODC interverranno presso le sedi opportune al fine di far cessare e/o rimuovere le iniziative, gli atteggiamenti e/o i comportamenti che hanno concretizzato la **PRESSIONE COMMERCIALE**.
  - ❖ Qualora anche in questa sede non si dovesse trovare l'accordo necessario, il Sindacato porterà la **PRESSIONE COMMERCIALE** con relativa documentazione ai COMPONENTI DELLA COMMISSIONE SULLE PRESSIONI COMMERCIALI: organismo paritetico composto da esponenti sindacali e aziendali.
- ❖ Laddove nemmeno la COMMISSIONE dovesse riuscire ad intervenire con successo al fine di risolvere la problematica, si valuterà l'escalation alla COMMISSIONE NAZIONALE SULLE POLITICHE COMMERCIALI, composta da esponenti dell'ABI e dei SINDACATI NAZIONALI, sottoponendo alla stessa le casistiche irrisolte.

In ogni caso, il SINDACATO valuterà sempre l'opportunità di assumere tutte le iniziative necessarie a sensibilizzare il management e la clientela sulla gravità del fenomeno e, qualora tutti questi interventi non dovessero produrre soluzioni tangibili, considererà concluso il confronto e attiverà le sedi competenti.

Roma, 29/11/2018