



FEDERAZIONE
AUTONOMA
BANCARI
ITALIANI



RAPPRESENTANZE SINDACALI BANCA DI CREDITO SARDO E AREA SARDEGNA

PRESSIONI COMMERCIALI

All'incontro tenutosi, su nostra richiesta, il 20 febbraio con il referente di area BCS per il personale, Giovanni Fois, abbiamo rilevato l'assenza del DG Monceri, giustificata da precedenti impegni assunti....

Alla riunione siamo intervenuti sia con i coordinatori regionali delle varie sigle sia con una rappresentanza dei segretari delle RSA dell'isola, che hanno riportato fedelmente lo stato d'animo dei lavoratori delle principali sedi.

E' stato ribadito da tutti i partecipanti l'insopportabile clima aziendale che dalla seconda metà del 2013 ha visto un crescendo delle pressioni commerciali come riportatoci dai lavoratori e da ricondursi in particolare a :

- Attribuzione di obiettivi individuali di visite, di collocamenti, di successi, spesso non realizzabili e non commisurati all'orario di lavoro (part time assimilato al full time), concetto ribadito nelle riunioni plenarie di area di inizio anno;
- rendicontazione ossessiva dei risultati attraverso Abc, Lync, report e mail con cadenza oraria, giornaliera, settimanale.
- riunioni di verifica settimanali con condivisione pubblica dei risultati individuali e evidenziazione dei migliori e dei peggiori gestori/portafogli;
- colloqui individuali con i gestori a cura dei coordinatori d'area, con visite mensili o trimestrali a seconda dell'obiettivo raggiunto o non raggiunto, con o senza la presenza del direttore della filiale, a volte con esternazioni assolutamente fuori luogo;
- organizzazione frequenti di "eventi" con coinvolgimento di colleghi appartenenti a tutti i comparti (progetto giovani, gestori small, family, personal) con adempimenti a cura della Filiale che deve cercare anche sponsor sulla piazza per rendere più attraente l'evento, mirato sostanzialmente a popolare le filiali in fasce orarie altrimenti desolatamente vuote;
- campagne settimanali per la vendita di vari tipi di carte, con controlli (soft) delle telefonate effettuate ai clienti, nonché pressione per la vendita anche ai parenti/amici, purché si venda;

-ossessivo interesse anche per altri adempimenti che in questo periodo si stanno sovrapponendo alla attività correnti (Mifid tra tutti) che vengono trattati nella stessa misura delle altre attività e che generano pressione al pari di quelle commerciali;

Non siamo più disposti a tollerare simili atteggiamenti, che mirano neanche velatamente a trasformare la nostra prestazione lavorativa prevedendo non più un obbligo di prestazione ma un obbligo di risultato, sperimentando a livello locale metodi da riproporre in caso di successo a livello nazionale.

Abbiamo pertanto richiesto risposte sugli argomenti rappresentati, che dovranno pervenire in tempi brevissimi , sulla base delle quali provvederemo ad attivare le azioni più opportune, anche secondo nuove logiche.

Siamo fermamente determinati a tutelare i lavoratori , e attendiamo risposte che denotino un deciso cambio di rotta reimpostando metodi condivisi e accantonando una volta per tutte logiche e metodiche commerciali ambigue e prevaricatorie.

L'azienda, così come il Gruppo Intesa San Paolo, ha bisogno in questa difficile fase di una condivisione con i lavoratori di progetti comuni nei quali vogliamo essere coinvolti apportando il nostro contributo, ripristinando la necessaria serenità nei luoghi di lavoro dove ciascun lavoratore sia valorizzato e possa svolgere il proprio lavoro senza essere controllato da Grandi fratelli mascherati da solerti aiutanti.

Chiediamo ai lavoratori di continuare a segnalarci se i comportamenti da noi denunciati persistono. Questo ci permetterà di tarare le opportune azioni di contrasto.

Le Organizzazioni Sindacali di BCS

Cagliari 24 Febbraio 2014