



Rappresentanze Sindacali Banca di Credito Sardo

Il 9 Aprile durante l'incontro previsto dall'accordo sulla cessione di ramo d'azienda del 28 Gennaio scorso alla presenza dei vertici della Banca, avevamo denunciato la ripresa delle pressioni commerciali e di fronte alle ritrosie dell'azienda ad ammettere comportamenti in tal senso, avevamo letto, omettendo mittente e destinatario, alcuni stralci delle mail di pressione. Nonostante la nostra determinazione nell'affermare che determinati comportamenti dovevano immediatamente cessare, abbiamo constatato che le nostre rimozioni non hanno sortito gli effetti sperati, segno evidentemente che il nostro management è poco sensibile ai disagi e ai malumori delle lavoratrici e dei lavoratori.

Dopo un primo brevissimo momento di pausa, le pressioni sono infatti riprese con maggior veemenza da parte di molti dei responsabili commerciali della nostra Banca dei Territori. Inizialmente ci si limitava a richiedere report settimanali sulle varie attività dei portafogli della Banca Rete direttamente ai responsabili di filiale, con il successivo invio di mail che riportavano le vergognose classifiche delle filiali più o meno virtuose della settimana. Ora la compilazione dei report è diventata giornaliera e viene richiesta direttamente ai gestori, superando quindi il discorso di squadra, e agendo sugli obbiettivi personali.

Per aggiungere danno alla beffa, siamo a conoscenza del fatto che le pressioni vengono poi accentuate nei confronti dei colleghi, soprattutto gestori famiglie, che ancora si trovano in contratto di apprendistato, con esplicite minacce di mancata conferma a tempo indeterminato se non raggiungeranno gli obbiettivi richiesti, pratica questa che rivela un accanimento del tutto gratuito, in quanto la conferma del contratto non dipende certo dal raggiungimento degli obiettivi di squadra.

Ribadiamo la nostra netta contrarietà all'uso dei report, con qualsiasi cadenza vengano proposti, in quanto non sono previsti da accordi sindacali o normativa aziendale, e pertanto per noi hanno esclusivamente valore di indebita pressione commerciale.

Non è ragionevole pensare che gli obiettivi si possano raggiungere con l'incitazione ossessiva e continua, o che la sollecitazione al risultato sia lo strumento idoneo a sostenere il personale nella vendita.

Come abbiamo affermato in altre occasioni, serve maggiore attenzione alla qualità e al prezzo dei prodotti e soprattutto a tutti i servizi resi alla clientela, all'efficienza dei sistemi informativi: serve insomma una organizzazione dei fattori produttivi più realistica ed opportunamente gestita.

Chiediamo che cessi immediatamente qualsiasi forma di pressione: siamo pronti, se questo non avvenisse a denunciare in forma più esplicita la scorrettezze prima esposte, attivando al più presto l'osservatorio sulle pressioni commerciali e se dovesse essere necessario chiamando alla mobilitazione tutto il personale.

Cagliari, 09 novembre 2009