



REPETITA IUVANT

Le pressioni commerciali sono un argomento su cui purtroppo bisogna ritornare periodicamente.

Gli accordi sulla sostenibilità delle politiche commerciali e sull'organizzazione del lavoro sono stati tanti negli ultimi anni, ultimo quello del febbraio 2017, particolarmente dettagliato e condiviso da tutte le aziende bancarie.

Purtroppo non tutti i responsabili aziendali sembrano aver colto in pieno i **principi da rispettare e i comportamenti da attuare**, o forse hanno scarsa memoria, e hanno necessità che gli vengano ricordati con frequenza.

Ricordiamo che **non è consentito richiedere continui report sui risultati di vendita, con i più disparati mezzi, via telefono, mail, lync, videolync, anche più volte nell'ambito della stessa giornata; la rilevazione deve essere effettuata utilizzando esclusivamente gli strumenti aziendali.**

Ancor meno è consentito utilizzare i dati per creare confronti / rivalità tra colleghi della stessa filiale o tra filiali dello stesso gruppo/Area, perché **non favoriscono il clima aziendale, lo spirito di squadra e non rispettano la personalità e la dignità anche professionale** dei lavoratori e delle lavoratrici.

Non si può fare a meno di ricordare che dovere dei colleghi è quello di applicare il metodo commerciale dalla Banca **rispettando** nel contempo tutta la **normativa interna ed esterna sulla tutela del risparmio, sulla trasparenza, sulla privacy**, le varie Mifid2, Ivass, IDD, ecc, analizzando, identificando e anche, perché no, suscitando le esigenze del cliente, ma dopo proporgli solo i prodotti più adatti a soddisfarle, anche a tutela della reputazione della banca.

Non è quello di vendere comunque "i pezzi" che giornalmente e anche di più alcuni responsabili aziendali chiedono di "piazzare", senza preoccuparsi del rispetto di quanto sopra; **ricordiamo che le pratiche commerciali scorrette ricadono immediatamente e prima di tutto sui colleghi, ma certamente possono anche disastrosamente incidere sulla reputazione della banca.**

Ricordiamo per inciso a tutti i colleghi che l'Accordo vigente prevede la possibilità di segnalare tali comportamenti alla casella mail : **iosegnalo@intesasanpaolo.com** , anche per il tramite delle scriventi OO.SS. , a garanzia dell'anonimato delle stesse.

Inoltre le continue richieste di dati, di spiegazioni sul perché non si è venduto questo, perché non si è fatto quell'altro, hanno il solo risultato di far innervosire i colleghi e paradossalmente di rubar loro tempo alla pianificazione delle attività, tra le quali **un'attenzione particolare va data alla formazione.**

Attività fondamentale, troppo spesso confinata nei ritagli di tempo tra una telefonata e l'appuntamento con un cliente, e ancora troppo poco frutta da casa con la formazione flessibile, in orario di lavoro.

Eppure è lapalissiano che a parte l'obbligo formativo, sia anche più facile proporre e vendere un prodotto che si conosce nei dettagli.

E invece **in gran parte la formazione viene ridotta al semplice adempimento di un obbligo, cosa particolarmente grave** quando si tratta di argomenti come l' IVASS; ma davvero i vertici aziendali non sono a conoscenza di come buona parte dei colleghi supera il test di abilitazione/aggiornamento?

E' necessario che ogni responsabile, a tutti i livelli, senta la responsabilità di far cessare immediatamente queste pratiche scorrette, a tutela della serenità e della salute dei colleghi, del rispetto delle normative, e della reputazione della banca. In mancanza di un immediato cambio di rotta, le scriventi OO.SS. adotteranno tutte le iniziative necessarie, previste nei succitati accordi bilaterali su politiche commerciali e organizzazione del lavoro, in primis la segnalazione al Comitato Welfare, Sicurezza e Sviluppo Sostenibile di Gruppo.

Reggio Calabria, 31/01/2018

Le Rsa costituite Fabi – First Cisl – Fisac Cgil – Uilca - Unisin