



RISULTATI OTTIMI, MA A QUALE PREZZO?

Mercoledì 8 aprile 2026 si è svolto a Bergamo l'incontro trimestrale della DR Lombardia Nord (ai sensi dell'ex art. 9 del Protocollo sulle Relazioni Industriali del 18 luglio 2025).

Si è trattato del periodico momento di confronto finalizzato all'analisi dell'andamento commerciale, organizzativo e occupazionale del territorio.

Nel corso della riunione, l'Azienda ha illustrato i principali dati economici e commerciali, evidenziando risultati complessivamente positivi, pur in un contesto di mercato caratterizzato da incertezza e crescente pressione competitiva.

La Direzione ha posto l'accento sul raggiungimento degli obiettivi di budget, sull'evoluzione dei modelli di servizio e sul ruolo strategico di filiali e gestori nella relazione con la clientela.

Come Organizzazioni Sindacali abbiamo preso atto dei dati presentati, sottolineando tuttavia le profonde criticità che continuano a emergere nei luoghi di lavoro. In particolare, abbiamo evidenziato:

- **Persistenti pressioni commerciali:** in aperto contrasto con il benessere dei lavoratori e con il diritto dei clienti a una corretta consulenza (come sancito dall'Accordo Nazionale ABI dell'8 febbraio 2017).
- **Carichi di lavoro crescenti:** costantemente aggravati da organici inadeguati rispetto alle reali esigenze operative.
- **Instabilità organizzativa:** continui cambiamenti procedurali che non tengono conto dei necessari tempi di adattamento e di una formazione adeguata.
- **Carenza di tutele:** la necessità impellente di una reale attenzione al benessere lavorativo e alla conciliazione dei tempi di vita e di lavoro (work-life balance). Nel corso del dibattito abbiamo ribadito il valore del presidio territoriale e della professionalità delle lavoratrici e dei lavoratori, elementi unici in grado di garantire la qualità del servizio e la fidelizzazione della clientela.

Focus Riportafogliazione: lavoratori abbandonati

Grande attenzione è stata dedicata al tema della **riportafogliazione**.

Gli interventi delle OO.SS. si sono concentrati sulle pesanti difficoltà affrontate da colleghe e colleghi.

È emerso un forte livello di stress derivante dall'obbligo di contattare e incontrare massivamente i "nuovi" clienti in portafoglio: utenti che, ancora una volta, subiscono il cambio di gestore senza alcuna possibilità di scelta, riversando inevitabilmente il proprio malcontento sul lavoratore di turno.

Il personale della rete, impegnato da mesi nella gestione di questa transizione, si sente abbandonato da un'Azienda che fa gravare l'intero processo di riorganizzazione esclusivamente sul senso di responsabilità dei singoli.

A questo si aggiunge l'assenza di supporto da parte delle strutture competenti: i gestori con portafogli totalmente fuori taglia per numero di clienti hanno chiesto soluzioni concrete, senza ricevere ad oggi alcun riscontro adeguato.

Denuncia su "Coralità" e Portafogliazione "Allegra"

Abbiamo denunciato con forza l'errata interpretazione della "**Coralità**" agita dalla funzione Commerciale del mondo Imprese. Questa si è tradotta nell'assegnazione di surrettizi obiettivi individuali mensili in capo ai Gestori (nello specifico: la stipula mensile di 1 finanziamento e 1 polizza).

La denuncia ha riguardato anche la cosiddetta **portafogliazione "allegra"**, prassi suggerita dalle Funzioni Commerciali in base alla quale i clienti vengono continuamente spostati da un portafoglio all'altro al solo scopo di permettere il raggiungimento di budget individuali.

Ribadiamo che tali dinamiche non devono esistere.

Abbiamo chiesto con determinazione che questa situazione venga immediatamente interrotta.

Nuovi inserimenti: la formazione non può essere un carico della rete

In merito ai **Global Advisor** di nuova assunzione, è evidente che queste risorse necessitano di un serio percorso di affiancamento.

Ci chiediamo: a chi spetta questo ulteriore compito? Al Direttore o ai colleghi di filiale che, con spirito di sacrificio, cercano di supportarli? Tale attività deve essere garantita e strutturata dall'Azienda e non può essere scaricata su una rete già sovraccarica. Come è possibile, infatti, conciliare l'attività di consulenza, gli incontri con la clientela, il raggiungimento dei budget, la gestione delle campagne commerciali, gli adempimenti amministrativi e, contemporaneamente, l'addestramento dei nuovi assunti?

Ricordiamo a tutte le colleghe e i colleghi che, in qualità di dipendenti bancari, siamo tenuti a una prestazione lavorativa professionale (fatta di consulenza, relazione e conformità ai bisogni della clientela), ma non abbiamo in alcun modo l'obbligo di raggiungimento dei risultati commerciali.

Le richieste del Sindacato

Abbiamo richiesto all'Azienda interventi urgenti e tangibili per migliorare le condizioni lavorative, partendo da un reale riequilibrio dei carichi, dal rafforzamento degli organici e da una gestione sostenibile delle politiche commerciali, sollecitando inoltre una reale condivisione preventiva dei processi riorganizzativi.

L'incontro si è concluso con l'impegno a proseguire il confronto sui temi emersi attraverso tavoli di approfondimento specifici, volti a individuare soluzioni che coniughino i risultati aziendali con la tutela della salute e della dignità del lavoro.

Le Organizzazioni Sindacali continueranno a monitorare attentamente la situazione sul territorio. Le nostre rappresentanze restano a totale disposizione di tutte le colleghe e i colleghi per raccogliere segnalazioni, denunce e problematiche irrisolte.

Bergamo, 18 maggio 2026

Rappresentanze Sindacali Aziendali

Direzione Regionale Lombardia Nord

Fabi – First/Cisl – Fisac/Cgil – Uilca – Unisin