



## A PROPOSITO DI PRESSIONI COMMERCIALI:

### QUALCUNO RICORDA LO SMEMORATO DI COLLEGNO?

Correva l'anno ...

Così cominciano le narrazioni storiche e noi davvero vogliamo fare innanzitutto un po' di storia, perché ci sembra ci siano in giro un po' di smemorati ...

**2017:** viene sottoscritto l'accordo nazionale sulle politiche commerciali;

**2018:** viene firmato l'accordo sindacale BancoBpm sulle politiche commerciali;

**2019:** viene emanata la circolare dispositiva sul corretto metodo commerciale;

**2019:** viene inserito un articolo specifico nel CCNL in merito alle politiche commerciali.

Ma siamo certi che di tutta questa produzione letteraria sottoscritta sia da Abi che dalla nostra azienda, tutti siano a conoscenza? Soprattutto coloro che hanno la responsabilità di coordinare qualcun altro?

Come sindacato abbiamo dovuto batterci a lungo per arrivare a questi accordi e, anche a seguito dei gravi scandali sul risparmio tradito che hanno colpito il settore, alla fine anche l'ABI ha dovuto cedere. Pensavamo che tutto ciò potesse bastare, ma evidentemente tanti, troppi sono ancora gli smemorati.

E allora ci chiediamo se chi si è preso con noi questi impegni, in primis gli alti vertici aziendali che rappresentano il Gruppo, sia a conoscenza di ciò che accade quotidianamente nella rete commerciale. Ma andiamo con ordine.

In questi mesi, a seguito dell'emergenza Covid, abbiamo visto con favore l'utilizzo di uno strumento di comunicazione a distanza come **Teams**.

Ma, come succede con tutte le cose buone, se se ne abusa, si finisce per farne indigestione. Così oggi ci troviamo con personaggi che, a vario titolo, organizzano a ciclo continuo riunioni online, anche fuori orario di lavoro. Sempre gli stessi poi, incalzati da Capiarea e da alti dirigenti, inviano mail con budget assegnati ad ogni Hub, relativi al prodotto del mese (vedasi certificate in emissione). Solo smemorati o qualcosa d'altro?

Ma questi soggetti non sono coloro che dovrebbero rappresentare quella stessa Direzione della Banca che tanto ha decantato la bontà della **consulenza di portafoglio** (nell'ottica dell'interesse del cliente) quale unico strumento di gestione commerciale, organizzando corsi di wealth management rivolti ai Gestori per specificare che il "gioco del bancario-piazzista" era finito? Dove si colloca per questi personaggi quella consulenza che avrebbe dovuto creare un nuovo modo di rapportarsi rispetto alla clientela, peraltro in stretta ottemperanza delle nuove normative Mifid 2?

I conti non tornano proprio, se ci ritroviamo nuovamente di fronte a pressioni continue sul collocamento di singoli prodotti, nella vecchia, ma purtroppo sempre attuale, logica della "matrice".

Per non parlare poi delle continue segnalazioni che riceviamo sull'utilizzo di **strumenti vietati** anche dalla stessa circolare interna della banca (*Metodo commerciale Retail*) come: classifiche, toni fuori misura, previsioni di vendita, richieste di dati, anche infragiornaliere (!), facilmente desumibili dalle procedure, richiesta di bozze preventive in 4S ..., ma la fantomatica circolare sul metodo commerciale e corretto stile comunicativo serviva quindi solo per obbligare i colleghi ad utilizzare Youdesk?? O non doveva forse rappresentare proprio uno strumento per evitare pressioni indebite e dare regole di comportamento ben chiare e condivise?

Qualcosa deve essere davvero andato storto, se in questo periodo estivo ci si trova a dover collocare due certificati con tanto di budget assegnato ad ogni Hub... e che budget! Un obiettivo sproporzionato, sia per il momento storico che stiamo ancora attraversando, sia per le esigenze e le disponibilità dei clienti.

In Commissione Politiche Commerciali, alle **segnalazioni anonime** da parte di colleghi sulle singole anomalie o gesta "eroiche" di qualche *capetto* troppo zelante, affetto dalla pericolosa "*sindrome del primo della classe*", abbiamo potuto constatare che in effetti l'azienda interviene in maniera efficace, ma questo non basta, perché **queste segnalazioni rappresentano solo la punta dell'iceberg!** E quindi non è più rinviabile da parte dell'Alta Direzione un intervento incisivo su questo delicato tema, che mette a rischio la stessa salute psico-fisica di tanti colleghi che subiscono quotidianamente queste indebite pressioni.

Ci domandiamo anche perché, in alcuni casi, vengono scelti a ricoprire ruoli di responsabilità nella catena commerciale **personaggi senz'altro già ben noti a tutti, quindi anche alla Gestione Risorse**, per non farsi scrupoli ad utilizzare metodi non certo in linea con i suddetti accordi e, se vogliamo, anche con il codice etico che la banca stessa si è data.

Continueremo quindi a batterci per ottenere ambienti di lavoro più sostenibili e rispettosi della dignità e professionalità dei nostri colleghi, perché noi smemorati non siamo e non vogliamo ritrovarci a riparare i danni subiti, sia dai lavoratori che dalla clientela (che è il nostro futuro!), per le scellerate pressioni di alcuni **soggetti con pochi scrupoli, ma tanta voglia di incentivi e di voler apparire nei confronti della Direzione come i primi della classe ...**

Buone ferie a chi non le ha ancora fatte, sperando che questa estate così particolare a qualcuno molto in alto porti consiglio ...

Milano, 5.8.20

**COORDINAMENTI GRUPPO BANCO BPM  
FABI - FIRST CISL - FISAC/CGIL - UILCA - UNISIN**