



A PROPOSITO DI PRESSIONI COMMERCIALI... SIAMO ALLE SOLITE?

In data 17 febbraio sono stati firmati nel nostro Gruppo una serie di importanti accordi, tra cui la proroga sino al 31 dicembre 2024 dell'**Accordo in materia di Politiche Commerciali e Organizzazione del lavoro** del 21 dicembre 2018. Quest'ultimo, unitamente all'**Accordo Nazionale su politiche commerciali e organizzazione del lavoro** (parte integrante del nostro CCNL), dispone le regole ed i principi che devono essere rispettati nell'esercizio dell'attività commerciale nel nostro istituto.

Le segnalazioni che riceviamo riguardano quasi sempre le medesime casistiche:

- ➔ mail o meglio telefonate (così si "elimina anche le traccia") ripetute ed insistenti durante l'arco della giornata che chiedono il venduto o chiedono maggiore spinta nella vendita
- ➔ "budget" di appuntamenti giornalieri o richieste continue di appuntamenti con la clientela

Ci vediamo quindi purtroppo costretti a riassumere per l'ennesima volta tali regole e tali principi **sottoscritti anche dalla nostra Azienda**:

- **non è ammessa la previsione di budget di appuntamenti giornalieri**, richiesta ormai diventata abituale. Ai colleghi può essere chiesta la pianificazione dell'attività commerciale attraverso gli strumenti informatici aziendali, ma **non esiste alcun obbligo di incontrare un numero minimo di clienti**, obbligo che spinge i colleghi a forzature inutili e stressanti. Da stigmatizzare poi oltremodo è la prassi di contattare più e più volte coloro che non riescono a "rispettare" tale budget, facendoli sentire inadeguati e colpevolizzandoli personalmente (*"Le comunicazioni aziendali siano improntate al rispetto della normativa vigente, senza messaggi che possano risultare fuorvianti o vessatori nei confronti dei lavoratori e lesivi della loro dignità e professionalità"*, così recita l'Accordo Nazionale).

- è **vietato chiedere, anche verbalmente, previsioni di vendita.** I colleghi a qualsiasi livello vengono infatti tartassati più volte al giorno, da figure diverse, per avere anticipazioni sulla produzione giornaliera. L'accordo Banco BPM è assolutamente chiaro a tale proposito e specifica che sono vietate "richieste di previsione riguardanti la vendita di prodotti alla clientela", nonché "comunicazioni dirette ai singoli o a gruppi di colleghi contenenti richieste di informazioni e dati relativi all'attività commerciale se disponibili o ricavabili dai sistemi informativi aziendali" quindi i dati previsionali **non possono** essere richiesti ed i dati del venduto **sono reperibili dagli strumenti informatici aziendali e tempo per tempo aggiornati.**
- **Ogni richiesta che configuri un obbligo di risultato non è conforme alle previsioni del CCNL ABI**

Tutte queste attività, oltre che essere inutili, tolgono anche il tempo materiale per lavorare seriamente e coscienziosamente a coloro che quotidianamente cercano di fare il proprio lavoro.

Ricordiamo ai colleghi la possibilità di effettuare **segnalazioni con piena garanzia di anonimato**, tramite il proprio sindacalista di riferimento, oppure direttamente alla Commissione Politiche Commerciali e Organizzazione del Lavoro, che si occupa della raccolta, dell'analisi e della comunicazione all'azienda per gli opportuni interventi correttivi rispetto ai comportamenti non in linea con gli accordi sopra citati.

Questa Azienda deve dimostrarci con i fatti di voler "favorire un positivo clima aziendale di rispetto, fiducia e coesione", nel pieno rispetto degli accordi sindacali e delle normative vigenti.

17 aprile 2023

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