



## Le Segreterie di Coordinamento del Banco di Sardegna

### Non si raggiungono i risultati: tutti trasferiti?

Care colleghe e cari colleghi, purtroppo assistiamo, come era prevedibile, ai primi nefasti effetti dell'introduzione, **unilateralmente decisa dal gruppo Bper**, dei budget individuali per i Mds Personal, Business PMI e per i Centri Impresa.

Giungono voci di prossimi trasferimenti di colleghe e colleghi che prestano la loro attività nella **Direzione Regionale Nord**, che, già in passato, si è particolarmente distinta per alcune singolari iniziative.

Ci preme, ad esempio, ricordare le scandalose statistiche richieste alle filiali sulla percentuale di risposte al telefono, nel corso delle prime settimane di pandemia nel 2020.

Ora, in un periodo come questo, che si protrae da circa due anni, con la recrudescenza della pandemia, filiali chiuse, colleghe e colleghi positivi, un malessere generale che pervade il paese, che bisogno c'è di trasferire lavoratrici e lavoratori la cui unica **"colpa grave"** è di non avere venduto e piazzato abbastanza polizze assicurative non raggiungendo il budget loro assegnato.

**Forse alcuni hanno legato le proprie rispettive carriere ed i propri benefit economici a promesse di budget irraggiungibili?**

Pensare di piazzare una polizza ACUORE come se si erogasse un prestito è pura follia: in un normale portafoglio personal, solo una piccolissima percentuale di clientela può essere interessata a sottoscrivere determinati prodotti. E la proposta commerciale comporta almeno 4/5 incontri preparatori con il cliente ed un'adeguata formazione sul prodotto, con risultati che possono arrivare anche alcuni mesi dopo.

**Che dire poi del rinnovo dei part time, concesso non senza fastidio per 12 mesi anziché per 24, perché al primo posto viene il profitto e poi la qualità della vita**

Il distacco che separa i colleghi operativi dai colleghi addetti al controllo delle attività altrui aumenta sempre più, fino a divenire un pericoloso fossato.

**Si vuole creare un clima di terrore?** Il messaggio che sottendono alcuni trasferimenti vuole forse divenire un monito per l'intera popolazione aziendale? **Si vogliono intimidire i colleghi con questi pessimi esempi per nascondere l'inadeguatezza della classe dirigente? Si vuole forzare surrettiziamente la vendita di certi prodotti?**

**Se questo deve essere il metodo adottato dall'azienda, allora deve essere applicato nei confronti di tutti, fino ai massimi vertici aziendali.**

Normalmente, quando una squadra non raggiunge i risultati sperati, **il Presidente deve capirne le motivazioni e, come normalmente accade, prendere dei provvedimenti prima**

**che la situazione gli sfugga di mano.** Troppo semplice cambiare i giocatori, sperando di ingaggiare un fuoriclasse che faccia fare il salto di qualità alla squadra e portarla nelle zone alte della classifica. Si tratterebbe in realtà della morte dello spirito di squadra.

Noi non ci stiamo, non ci faremo trovare impreparati da simili iniziative. Le pressioni commerciali sono riprese in maniera esponenziale, **non ultimo i nuovi Focus Week che, oramai, sembrano l'unico strumento che i vertici hanno per spremere oltremisura le maestranze che tanta dedizione ripongono nel portare a termine quanto loro assegnato con strumenti informatici vecchi e obsoleti.**

Nel mese di aprile saranno consegnate le valutazioni riferite al 2021, invitiamo pertanto tutte le lavoratrici ed i lavoratori a rivolgersi, senza timore, al proprio rappresentante sindacale per denunciare atteggiamenti e comportamenti non in linea con una normale gestione del personale che, tutte le aziende, dovrebbero invece perseguire e adottare.

Sassari, 20 gennaio 2022

Le Segreterie di Coordinamento Banco di Sardegna  
FABI-FIRST/CISL-FISAC/CGIL-UILCA-UNISIN