

Pressioni commerciali in BPER?

“siamo una società di capitali e non di mutuo soccorso!”

Con questo proclama, il capo dell'Area Affari del gruppo BPER, che sta vessando un'intera filiera di produzione importante, qual' è quella commerciale, oggi ha regalato alla platea composta dai rappresentanti di tutti i lavoratori delle perle di... “indubbia saggezza industriale”.

L'incipit del suo intervento odierno è stato: *in un piano industriale gli obiettivi vanno raggiunti, siamo una società di capitali e non di mutuo soccorso!*

Proseguendo poi...*avere degli obiettivi per la rete commerciale è normalità.*

Ancora, ... *non sono d'accordo nell'accostare la salute dei dipendenti al raggiungimento degli obiettivi.*

Abbiamo fatto di tutto e stiamo, tuttora, facendo di tutto per contrastare la trasmissione del Covid nei nostri ambienti di lavoro, ma mettere in relazione obiettivi commerciali con la salute dei lavoratori, non si fa!

Non bastano evidentemente i dati tremendi, quotidiani, vero e proprio bollettino di guerra, di una pandemia che sta tenendo in ostaggio il mondo intero, non di meno la nostra nazione, la nostra struttura organizzativa, a placare la sete di risultati del VDG.

Secondo Rossetti, nonostante il Covid, *la rete commerciale deve avere degli obiettivi perché ce lo chiedono gli stakeholder, i soci e un mercato che ci giudica.*

E' vero che tra gli stakeholder ci sono anche i lavoratori, ma occorre tener presente che c'è anche chi ci mette i soldi.

Peraltro, ci ricorda il nostro VDG, *la nostra banca è stata nominata “Best World to Work” non a caso, i nostri dipendenti sono felici e soddisfatti di lavorare nel nostro gruppo.*

Ci rammenta poi *che la fusione con UBI e un piccolo pezzo di ISP (33 filiali) è stata realizzata in tempi davvero record, il mercato ce lo sta riconoscendo come un'impresa eccezionale.*

Allo stesso tempo manifesta un'enorme riconoscenza a tutti coloro che hanno reso possibile tutto ciò, allineatori e dipendenti stanziali.

L'operazione Gemini, stando a ciò che ci riferisce Rossetti, è stata per giunta copiata da ISP per il suo imminente *conversion day* del 12 aprile p.v..

E' chiaro che occorrerà fare investimenti molto forti sul sistema informatico, sui processi e sulle procedure, ma tanto è stato già fatto.

A tal merito non si potrà escludere, secondo il VDG, un modello di *open banking* pescando pezzi di sistema informatico o di service dal mercato esterno sottolineando, chiaramente, *che tutto ciò non sarà indenne per i lavoratori.*

Ritornando a bomba, sul discorso delle pressioni commerciali, Rossetti ribadisce che:

Non rinunceremo mai agli obiettivi commerciali:

Non vogliamo;

Non possiamo;

Non dobbiamo; occorre andare avanti per i nostri stakeholder.

Non si può fermare l'attività commerciale, non c'è eccesso di pressioni in tal senso anzi, girando per i territori tanti colleghi molto volenterosi e ingaggiati ci chiedono loro stessi degli obiettivi.

Rivolgendosi poi a noi OO.SS., chiede...aiutiamoci! Cercando magari di smontare le polemiche, dobbiamo ragionare oltre il ruolo che abbiamo.

Dulcis in fundo del discorso del nostro VDG, i budget individuali.

Sempre secondo Rossetti tali budget, che esistono oramai un po' dappertutto, rappresentano una modalità di efficienza e correttezza che valorizza il lavoro di un collega, fermo restando che il lavoro di squadra sarà sempre prevalente.

Dal 1 luglio verranno anche regolamentati, a quanto pare.

Che dire!

Un Rossetti in vero stato di grazia che non ha tradito le aspettative anzi, è andato anche oltre.

Un vero cavallo di razza delle "pressioni commerciali", "buone" come le definisce lui, che fa delle relazioni sindacali più uno strumento di risonanza del suo verbo industriale, spinto e spregiudicato, piuttosto che un'occasione di confronto sano e costruttivo.

Per quanto ci riguarda come First Cisl riteniamo di aver sentito già troppo!

Anteporre l'interesse degli stakeholder, a cui in verità appartengono anche i lavoratori non può, deontologicamente, eticamente ed oggettivamente trovarci d'accordo!

Secondo noi, in questa epoca così difficile e drammatica che tutti stiamo vivendo con contagiati e vittime di Covid nei nostri luoghi di lavoro e nelle nostre case, forse chi ci mette i soldi può anche aspettare tempi migliori per fare i suoi legittimi interessi.

A questo punto, innanzi a tali dichiarazioni, andremo avanti per la nostra strada, tenendo ben chiaro i valori che premono ai nostri diretti stakeholder che sono i lavoratori e i clienti della nostra banca: la salute; il rispetto della persona; una costante e sana crescita del nostro Gruppo.

Porteremo il tema delle "pressioni commerciali" al centro delle nostre azioni non tralasciando nulla a tutela della dignità dei colleghi sia di Rete che di Direzione.

Per dovere di cronaca il VDG ci ha annunciato anche i seguenti progetti, che verranno e dovranno essere discussi e analizzati nelle sedi opportune e negli incontri sindacali dedicati:

- Scivolo previdenziale
- Investimenti nel sistema informatico.

Nell'occasione ricordiamo, infine, che la riduzione di mezz'ora della pausa pranzo è stata prorogata al 2 maggio p.v..

Come sempre, cercheremo di tenerti al corrente su eventuali e ulteriori sviluppi.

FIRST CISL GRUPPO BPER

Papa Francesco: "no a lavoratori sfruttati", "fare della crisi l'occasione per rimettere al centro la dignità della persona e del lavoro"