



PRESSIONI COMMERCIALI: PICCOLI PASSI AVANTI, MA E' TROPPO POCO

Venerdì 8 ottobre si è svolto l'incontro periodico della Commissione Politiche Commerciali, incentrato sull'andamento delle segnalazioni pervenute tra i mesi di luglio e settembre.

Nonostante il periodo estivo, il numero dei casi segnalati è sostanzialmente stabile. Le violazioni accertate sono riconducibili, in maggioranza a **comportamenti e comunicazioni inappropriate**. Seguono violazioni legate alla pubblicazione di **classifiche recanti i nomi di singoli operatori e operatrici** o fatte in modo da renderli individuabili, e le richieste di **reportistica fuori procedura o di previsioni di vendita e riunioni** convocate fuori orario di lavoro o senza adeguato preavviso.

La parte aziendale della commissione riferisce che in tutte queste circostanze sono stati effettuati interventi finalizzati a rimuovere i comportamenti scorretti o richiami ai responsabili affinché possano adeguare i loro atteggiamenti al reciproco rispetto, prima ancora che a quanto previsto dalle normative aziendali e nazionale. Ci viene riferito che in passato le nostre segnalazioni hanno portato anche ad interventi più drastici, compresi anche cambi di ruoli.

Dobbiamo rilevare un atteggiamento più costruttivo da parte della commissione lato aziendale che ci ha comunicato due provvedimenti, in risposta a quanto da noi chiesto in precedenti incontri. Sono stati effettuati incontri con i dirigenti aziendali finalizzati a ribadire le norme previste dall'Accordo sulle Politiche Commerciali del 30/3/2022. Inoltre, l'Accordo avrà maggior visibilità sul portale aziendale, rendendolo più facilmente consultabile. Abbiamo infine registrato un'apertura rispetto alle nostre richieste di modificare l'organizzazione della Commissione, rendendo gli incontri più frequenti ed efficaci.

Non possiamo quindi negare che passi avanti siano stati fatti: **peccato che tutto questo non si ripercuota sul clima che si vive in azienda, che continua a non mostrare miglioramenti.**

Abbiamo fatto notare, una volta di più, che le segnalazioni trasmesse rappresentano solo una parte del fenomeno: la necessità di garantire l'assoluto anonimato dei segnalanti e le modalità di pressione che si evolvono per non essere tracciabili rendono più complicato far pervenire le segnalazioni.

Oggi le pressioni sono più assillanti, ma avvengono in maniera più subdola: le richieste di dati avvengono per telefono, o tramite messaggi personalizzati. La modalità più sgradevole di pressione è rappresentata dagli incontri one-to-one che dovrebbero, nelle intenzioni dell'Azienda, rappresentare utili e costruttivi momenti di confronto, ma che si trasformano in qualcosa di totalmente diverso. Molto spesso il malcapitato si trova di fronte ad un autentico **tribunale dell'inquisizione**, da solo contro tre o più superiori che hanno toni che diventano più aggressivi, mortificanti e intimidatori quanto più i risultati non sono in linea con le attese. E il più delle volte, alla vittima umiliata e spaventata viene chiesto di snocciolare le **previsioni delle vendite** che farà nell'immediato futuro.

Al tema delle richieste di dati, in particolar modo di quelli previsionali, è stata rivolta particolare attenzione. A prescindere dai sinonimi più o meno fantasiosi con cui vengono chiamate (forecast, ambizioni, aspettative, trattative...) **la richiesta di previsioni, oltre ad essere espressamente vietata, è totalmente inutile, se non addirittura dannosa.** Abbiamo segnalazioni di persone alle quali viene chiesto anche 8 o 9 volte nel corso della giornata di fornire dati in tempo reale, consuntivi e previsionali: richieste che non solo non supportano, ma **ostacolano le vendite**, sottraendo tempo prezioso che dovrebbe essere destinato a trattative con la clientela. Abbiamo fatto notare come questo tema, apparentemente sottovalutato dall'Azienda, sia diventato una delle principali forme di pressione, e che basterebbe contrastare in modo serio ed efficace queste richieste per apportare un sensibile miglioramento alle condizioni di lavoro di colleghe e colleghi.

Abbiamo ribadito la necessità di accertare l'adeguata formazione di chi ricopre ruoli apicali, le cui richieste denotano a volte la mancata conoscenza di normative importanti. In tal senso abbiamo riportato alcuni esempi: perdurare di riunioni organizzate fuori orario senza che ce ne sia alcun bisogno (spesso è delle riunioni in sé che non si sente il bisogno, a prescindere dall'orario), cambiamenti significativi negli obiettivi effettuati in alcune aree ad ottobre inoltrato, col risultato di rendere del tutto aleatorio il raggiungimento dell'MBO e di scoraggiare chi si vede allontanare improvvisamente traguardi che parevano a volte essere raggiungibili.

I nostri consigli sono sempre gli stessi. E' importante segnalare tutte le situazioni che violano l'accordo sulle politiche commerciali, anche semplicemente contattando i propri rappresentanti sindacali e raccontando ciò che accade per consentirci di far emergere le violazioni che sappiamo essere continue e numerose. Per esempio, incontri one-to-one condotti in modo irrispettoso potranno essere riferiti all'azienda per sollecitare un intervento senza esporre nessuno. E questo vale per qualsiasi altra situazione.

In più, raccomandiamo di leggere l'accordo, di stamparlo e di tenerlo a disposizione per consultarlo in ogni momento. E' fondamentale sapere se le richieste che ci vengono fatte sono legittime o rappresentano una violazione di quelle che, è bene ribadirlo, sono norme sottoscritte e condivise dalle Aziende del Gruppo BPER, e non un capriccio delle Organizzazioni Sindacali, come spesso lasciano intendere capi e capetti poco propensi a rispettarle.

Modena, 14 ottobre 2026

**COORDINAMENTI SINDACALI DI GRUPPO BPER BANCA
FABI – FIRST CISL – FISAC CGIL – UILCA – UNISIN**