



## LA SORPRESA NELLE SCHEDE OBIETTIVO

Riprendiamo l'ultimo comunicato del 16/7 scorso per constatare che purtroppo non sono stati raggiunti fin qui i risultati sperati.

Ben sappiamo che il clima lavorativo in azienda è condizionato da macro-problematiche, da una serie di criticità già presentate all'azienda ad ogni livello pressoché in tutte le regioni e in tutte le aree (l'organizzazione del lavoro, le carenze di organici ecc. sullo sfondo di un contesto inaffidabile dell'economia reale e dei mercati finanziari).

Lo stesso clima viene condizionato però pesantemente da scelte gestionali e di indirizzo dell'attività quotidiana che non stanno dando risposte in linea con la nostra richiesta di segnali di discontinuità, avanzata negli incontri con la locale Area Manager.

Ci riferiamo oggi in particolare alla scheda obiettivo MOL, imposta a tutti i direttori, che interessa i gestori First e recita: *"a tal proposito mi attendo in quanto responsabile di un portafoglio FIRST tutti i giorni almeno 4 appuntamenti che dovranno essere segnalati in agenda, **almeno due di questi si dovranno tramutare in consulenze effettive chiuse**"*.

L'esperienza ci insegna che come *"consulenza effettiva chiusa"* si debba intendere una vendita o qualsiasi operazione che produca MOL, tanto più che questa dicitura appare proprio nella apposita scheda obiettivo.

La gravità della affermazione, da noi riportata ai vari livelli delle funzioni HR, risiede anche nella incoerenza con gli **accordi sottoscritti con le controparti Abi e Unicredit** proprio per limitare le pressioni commerciali, con le **norme contrattuali e del codice civile** sulla natura della prestazione lavorativa cui siamo tenuti, con i vincoli posti dalla **normativa MIFID**.

Gli obblighi di eseguire gli ordini alle condizioni più favorevoli per il cliente (best execution), di fornire informazioni corrette, chiare, non fuorvianti a garanzia di investimenti consapevoli, di gestire correttamente le fasi del consenso, possono apparire incompatibili con l'intento di preordinare quantitativamente una percentuale di consulenze che **devono** produrre reddito.

Alla nostra richiesta di ripensare quelle schede obiettivo, o almeno di indicare in quella sede l'interpretazione autentica dell'espressione contestata nel rispetto dei limiti cui siamo tenuti tutti, fin qui la risposta aziendale si è concretizzata nel tentativo di spiegare verbalmente, nel corso di colloqui tra Area Manager e HR da un lato e i singoli Consulenti First, che per *"consulenze effettive chiuse"* si volevano intendere non solo vendite, ma anche switch o altre operazioni sul portafoglio cliente che possono anche non produrre reddito per la banca.

A nostro avviso il chiarimento fin qui proposto dall'azienda, nei contenuti e nelle modalità, non risolve le forzature rilevate. In proposito ci chiediamo anche se proprio per i toni e i contenuti, non si favoriscano crescenti situazioni di stress e di frustrazione nei colleghi, da anni ormai alle prese con politiche per obiettivi insostenibili.

A luglio abbiamo chiesto all'Area Manager segnali di discontinuità nei comportamenti, ma questa forzatura va in direzione opposta, appesantendo il clima lavorativo anche in rapporto alle crescenti difficoltà di fare fronte in maniera corretta alla mole di lavoro che ricade quotidianamente sulle nostre scrivanie e rendendo i livelli di pressione commerciale sempre più insopportabili.

Ritenendo fin qui insoddisfatte le nostre richieste relative sia ai segnali di discontinuità, sia in particolare nel merito della frase contestata, valuteremo insieme con i lavoratori le opportune iniziative per intervenire sul clima in azienda perché Unicredit possa essere il posto migliore dove lavorare.

Forlì-Cesena, 26/09/2018

**R.S.A. Forlì e Cesena  
First-Cisl Fisac-Cgil**