



SOSTITUZIONI DI CASSA: QUANDO “UNO LAVORA PER DUE”!

In questi mesi estivi stiamo assistendo nella Rete commerciale, all’esplosione di un fenomeno cresciuto lentamente ma inesorabilmente e strettamente collegato alle scelte di riduzione del personale.

Ci riferiamo al massiccio utilizzo di **gestori Privati come sostituti degli operatori di cassa** in tutte le realtà: Spoke, Indipendenti Coordinate, Indipendenti e addirittura Hub. Si tratta di un fenomeno che da straordinario ed emergenziale è diventato ordinario e fisiologico.

I colleghi coinvolti direttamente o indirettamente da questa scelta organizzativa dell’Azienda sono in difficoltà. Sono aumentati, infatti, non solo il carico di lavoro ma anche i rischi e le responsabilità per colleghi che per storia, attitudini e competenze si trovano ad affrontare una mansione nuova. Mansione per la quale, spesso, vengono preparati in maniera frettolosa e solo formalmente corretta, ma che spesso è fonte di aggravamento della salute e dell’equilibrio psico-fisico.

L’azienda non può ignorare ciò che il sindacato, voce dei lavoratori, sta dicendo in tutti i modi: tutto questo deriva dalla carenza degli organici

Quello che ci lascia sconcertati è che questa scelta organizzativa si scontra con la missione commerciale e cliente-centrica dichiarata dalla Banca.

*Privilegiare il commerciale all’amministrativo. Fare consulenze. Vendere prodotti. Le casse non servono più. Sono un costo: **da quanti anni ci sentiamo dire queste cose?***

E poi la Banca, costretta dal sottodimensionamento della rete commerciale cosa fa? Dirotta per molti giorni all’anno (non solo d’estate) personale commerciale alla mansione di cassiere: qualcosa non torna.

Ricordiamo a questa azienda che quello che chiamano, banalizzandolo, “amministrativo”, è scritto in centinaia di circolari e ordini di servizio che la banca stessa emana ogni anno e non ci risulta che siano “consigli”, ma precisi obblighi formali che, se disattesi, comportano enormi rischi per i colleghi ai quali consigliamo, innanzitutto, di **stipulare adeguate coperture assicurative** contattando il proprio rappresentante sindacale, di verificare insieme che **vengano svolti i corsi obbligatori e il periodo minimo di affiancamento** e, durante l’attività di cassa, di **concentrarsi prioritariamente su quella mansione: tutto il resto deve aspettare e arrivare dopo**. Anche il commerciale. Perché ai colleghi che fanno le sostituzioni di cassa non



crescono improvvisamente una testa in più, due mani in più e due o tre ore di lavoro in più. I rischi di distrazione in queste situazioni sono troppo alti.

Consigliamo, infine, di segnalarci ogni episodio di richiamo al perseguimento – anche in queste situazioni - dei risultati commerciali, ogni mail in cui viene ricordato che “*non state tenendo il passo*” e **ogni situazione che possa avere effetti sull’equilibrio psico-fisico personale.**

Lasciamo all’Azienda le iniziative commerciali che moltiplicano i clienti.

Noi non possiamo accettare che, per colpa di scelte organizzative e gestionali mai condivise con i rappresentanti dei lavoratori si nasconda la solita, inaccettabile realtà: **“uno lavora per due”!**

Milano, 24/08/2026

COORDINAMENTI GRUPPO BANCO BPM
FIRST CISL - FISAC CGIL - UILCA UIL