



## **TRIMESTRALE AREA LOMBARDIA OVEST**

In data 3 luglio 2017 si è svolto l'incontro tra le OO.SS. e le funzioni Aziendali della regione Lombardia Area Ovest.

La direttrice Commerciale Personal, Cristina Basei, ci ha fornito alcune informazioni sull'andamento economico dei tre segmenti della banca nella nostra regione.

La situazione della regione Lombardia è stata definita "riflessiva", in quanto ci vede perdere anno su anno rispetto alla banca dei territori, che invece cresce. Lo spaccato sui territori è diversificato: il segmento retail è in crescita del 6,8 % rispetto all'anno precedente, il personal del 10,6%, mentre appare in difficoltà il segmento imprese che ha una perdita del 13,5%, dato, quest'ultimo, in linea con l'andamento negativo della Banca dei territori.

L'Azienda ha quindi proseguito, elencando alcune iniziative che sta mettendo in campo per sostenere i colleghi in questa difficile fase, quali Community e Focus Group, che hanno l'obiettivo principale di creare momenti di condivisione tra i colleghi e non di fornire solo mere comunicazioni commerciali.

Terminata questa prima parte dedicata alle comunicazioni aziendali, la riunione è proseguita affrontando prioritariamente un unico importante argomento: le pressioni commerciali e il clima all'interno delle filiali.

Abbiamo denunciato alcuni gravi episodi di prevaricazione nei confronti dei colleghi avvenuti nelle nostre filiali. L'Azienda ne ha preso atto, condividendo con noi l'intollerabilità di alcuni atteggiamenti ed ha garantito immediati interventi. Il Responsabile del personale ha aggiunto che intende prevedere ulteriori momenti di formazione per chi ricopre posizioni di coordinamento, con dovute indicazioni sui comportamenti da adottare nella gestione del personale.

Ma il vero problema, a nostro avviso, è il clima di stress, di ansia, di timore, e di malcontento diffuso, che si vive quotidianamente nella maggior parte delle nostre agenzie, dovuto alle continue e pressanti richieste di ogni genere: "lavorare" le liste in tempi ridotti, riempire l'agenda di appuntamenti, concretizzare sempre e comunque la vendita con il cliente, compilare vari fogli e tabelle excel con i dati del venduto più volte al giorno ecc.; il tutto aggravato da un "malessere organizzativo" e da una oggettiva criticità nel funzionamento delle procedure.

Nel tentativo di alleviare questa situazione, oltre ad invitare i colleghi a denunciare alle OO.SS. tutti i comportamenti ritenuti offensivi alla dignità della propria persona, ricordiamo che:

- nessuno è pagato in percentuale alle vendite effettuate;

- nessuno è tenuto a compilare più volte al giorno file di excel per inserire i dati di vendita, perché sia l'accordo sottoscritto in ABI che quello aziendale chiariscono che i dati devono essere raccolti tramite le procedure aziendali e che vanno evitate inutili duplicazioni e reiterate richieste in tal senso;
- nessuno deve subire minacce, anche se pur velate, di trasferimenti, perché questi sono gestiti dal servizio del Personale e possono avvenire unicamente per esigenze organizzative dell'Azienda e non per motivi "punitivi";
- nessuno può subire pressioni sul godimento delle ferie, perché sono un diritto che prescinde dal raggiungimento dei budget.

Ricordiamo inoltre che, nell'operatività quotidiana, tutti i lavoratori devono rispettare sempre la normativa aziendale per evitare possibili contestazioni e/o provvedimenti disciplinari; il risultato commerciale non deve essere conseguito ad ogni costo.

**Abbiamo voluto, ancora una volta, richiamare l'attenzione su atteggiamenti negativi non più tollerabili, che purtroppo sono diventati prassi quotidiana e stanno peggiorando di giorno in giorno le nostre condizioni di lavoro.**

ALTRI DATI COMUNICATI DALL'AZIENDA:

Adesioni al Protocollo Sviluppo Sostenibile Pensionamenti Area Lombardia Ovest

	Anno 2017	anno 2018
Banca dei Territori	14	34
I.S.G.S.	1	4
Divisione Corporate & Invest.		1

Como, 11 luglio 2017

**Coordinatori territoriali**

**Fabi - First - Fisac /Cgil - Uilca - Unisin**