



10 novembre 2021

SPREZZO DEL PERICOLO E MANCANZA DI RISPETTO

Nella nostra Direzione Regionale le pressioni commerciali continuano in spregio al CCNL, agli accordi firmati con ABI, alla lettera ai Direttori scritta da Responsabile del Personale e Responsabile Compliance e al codice Etico di Gruppo...

...e in spregio persino del pericolo: quando si fissa un budget superiore del 500% rispetto a 18 mesi precedenti, si perde ogni autorevolezza e credibilità. Si innesca il meccanismo del pastore che **gridava “al lupo al lupo” per finta e quando arrivò davvero il lupo nessuno intervenne più.**

Quando si chiede ai colleghi di fare tutto il budget mensile la prima settimana, oppure di fare il 120% del budget o di fissare appuntamenti fittizi o ancora di lavorare pratiche solo per farle risultare lavorate, ben sapendo che saranno costretti a rimetterci le mani, non si fa solo un torto al collega ma anche alla Banca e ai clienti.

Quando nelle riunioni commerciali ci si esprime usando un linguaggio e un modo arrogante e maleducato tipo Marchese del Grillo, si manca di rispetto a persone prima ancora che a lavoratori.

Tutti sanno, molti fanno finta di niente, altri negano sapendo di mentire, altri ancora allargano le braccia, **qualcuno scrive e consiglia di farsele scivolare perché il mondo è brutto e cattivo.**

Come abbiamo scritto di recente, contando molto sull'unità sindacale, auspichiamo che – qualora concordassero con la nostra analisi della situazione in Toscana – **anche le altre Sigle sindacali vogliano unirsi alla FABI per intraprendere azioni più incisive, al fine di affrontare con maggiore forza le indebite e dannose pressioni commerciali.**

Il Segretario Generale della FABI Sileoni intanto, prossimamente sarà sentito dalla Commissione Parlamentare sulle Banche in merito proprio alle Pressioni Commerciali, per fare sì che il problema delle Pressioni sia percepito per quello che è: **un problema sociale**, oltre che bancario.