



***Non c'è peggior sordo di chi non vuol sentire:
per l'accordo sulle 'politiche commerciali e clima' ora servono solo azioni concrete!***

E' iniziata in salita la trattativa sull'accordo 'politiche commerciali e clima' **soprattutto per l'atteggiamento aziendale che relega il forte malumore in rete a "situazioni estemporanee", contrariamente alla realtà**, che si legge nei tantissimi volantini di richiesta di aiuto, da nord a sud Italia e che, come fotocopie, evidenziano un peggioramento del clima, l'inasprirsi delle pressioni commerciali e dello stress giunto a livelli insostenibili: non c'è peggior sordo di chi non vuol sentire!

A parere aziendale occorre che sia mantenuto l'attuale modello organizzativo e gli attuali obiettivi di budget che tanti benefici porta agli azionisti e al gruppo dirigenziale, con utili di 1,5 mld in un trimestre.

Nulla invece riguardo alle ricadute in termini di stress psico-fisico su chi è costretto ogni giorno a raggiungere tali obiettivi che peraltro vengono costantemente rivisti in aumento, considerando il budget un punto minimo di partenza (e stravolgendone il significato).

A nostro avviso il problema non è il budget **ma le modalità con le quali si cerca di raggiungerlo**: classifiche tra colleghi e/o filiali, richieste giornaliera di "previsionali" e risultati, espressioni lesive della dignità delle persone, un'agenda elettronica carica di appuntamenti senza tener conto delle altre attività amministrative/procedurali e continue riunioni Skype con orari non rispettati.

Quanto sopra viene esasperato da **organici strutturalmente carenti** che vedono quindi gli **sifdanti obiettivi spalmati sempre su meno risorse oberate da mille incombenze**.

Ecco perché richiediamo **da tempo assunzioni, a partire dalle zone disagiate**, a fronte anche degli importanti esodi volontari.

Gli unici punti di incontro - ad oggi - restano la volontà di evidenziare i comportamenti positivi e di ricercare una formazione adeguata ai vari ruoli anche di responsabilità, poco niente rispetto al cambio di passo richiesto!

Per poter addivenire ad un accordo veramente esigibile è necessario che l'azienda prenda atto che se serve l'accordo è di per sé un'ammissione di un **problema diffuso da risolvere** e che, ai tanti buoni principi, serve far seguire **un'azione concreta e reale per rimuovere i "comportamenti difformi" prevedendo, per i casi più gravi e reiterati, azioni sanzionatorie**.

L'accordo dovrà contenere gli strumenti concreti per far cessare i troppi comportamenti che contrastano con un clima basato sul rapporto di fiducia e sul gioco di squadra.

Per fare questo è necessario, partendo dall'accordo nazionale, prendere il meglio delle precedenti esperienze in ISP e in UBI per firmare il "miglior accordo del settore", come dichiarato anche dall'azienda durante la trattativa.

Fare utili ad ogni costo, fino a spingere per eludere principi e normative, comporta - non solo un negativo clima aziendale - purtroppo già evidente nel gruppo, ma anche il peggioramento della qualità degli utili conseguiti, **con possibili ripercussioni future anche sulla fiducia dei clienti nei confronti della banca.**

Milano, 24 maggio 2021