



RIPARIAMO DI PRESSIONI COMMERCIALI IN VISTA DELL'INCONTRO TRIMESTRALE

Ritorniamo a precisare quanto già sostenuto nell'ultimo volantino unitario divulgato dalle OO.SS. in data 12 marzo 2024 in quanto riscontriamo ancora comportamenti non coerenti con quanto dichiarato dalla struttura del Personale.

In particolare:

- **Time out:** da occasione in cui sviluppare un confronto sui punti di forza e/o di miglioramento del gestore per agevolarne la crescita professionale e indirizzarne i comportamenti, a occasione di richieste quantitative sui collocamenti effettuati o da effettuare.

Pressioni commerciali che fanno sentire spesso inadeguati anche i colleghi che hanno svariati anni di servizio nel ruolo, ledendone la dignità e la professionalità.

Si riscontra inoltre in maniera diffusa l'impossibilità, nel rispetto dell'orario contrattuale e per la forte carenza di organico, di soddisfare l'ingente mole di lavoro che giornalmente ricade sulle filiali e le sollecitazioni che in maniera ridondante e sterile la Banca continua a riproporre.

Priorità aziendale solo e sempre: FOCUS SUI COLLOCAMENTI.

- **Pianificazione visite clienti:** in assenza di qualsiasi documento ufficiale aziendale continua ad essere richiesto in maniera perentoria a gestori imprese e gestori aziende retail, un numero minimo settimanale di visite presso i clienti ignorando tutte le occupazioni complementari.

Ricordiamo che tutti gli incarichi e tutte le attività hanno importanza pari a quelli commerciali e che se non svolti adeguatamente possono dare origine a reclami e anche a contestazioni disciplinari.

Priorità aziendale solo e sempre: FOCUS SUI COLLOCAMENTI.

- **E-mail di caring:** da semplice atto di ringraziamento per migliorare il "NPS" a strumento di indagine sulle proposte di vendita attraverso la richiesta di esplicitare in dettaglio gli argomenti trattati durante la visita dai clienti e le proposte commerciali avanzate.

Priorità aziendale solo e sempre: FOCUS SUI COLLOCAMENTI.

Riscontriamo ancora una volta la continua pianificazione di riunioni sia in presenza che a distanza, sia di gruppo che one to one (a volte anche in orari non lavorativi) per ribadire concetti esclusivamente focalizzati sulla quantità.

Poiché qualunque attività eseguita in orario di lavoro è un'attività bancaria, suggeriamo di tracciare sull'agenda (unico strumento aziendale riconosciuto e da utilizzare) tutti gli impegni compresi quelli amministrativi e formativi che spesso occupano gran parte della giornata lavorativa, che rivestono importanza pari all'attività commerciale e che vanno evidentemente tenuti in debita considerazione nella pianificazione quotidiana.

Sottolineiamo che le istanze aziendali sui punti elencati sono iniziative unilaterali e non sono state condivise da alcun accordo sindacale.

A seguito di condotte “anomale” agite da qualche collega dotato di fantasia ed eccentricità come per esempio usare la sedia come pulpito, invitiamo tutte le colleghe e i colleghi a segnalare i comportamenti non in linea con quanto evidenziato sopra e nel volantino del 12 marzo rivolgendosi al proprio referente sindacale o attraverso il canale “io segnalo”. In quest’ultimo caso riteniamo che sia sempre utile informare il Sindacato di riferimento per un migliore monitoraggio.

Milano, 8 aprile 2024

**RSA FABI - FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA – UNISIN
INTESA SANPAOLO DR MILANO, MONZA E BRIANZA**