



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI



## NON SI EVOLVE MAI!

Anche nel corso delle recenti assemblee per il rinnovo del CCNL le colleghe/i NON hanno mancato di evidenziare con forza lo spinoso problema delle pressioni commerciali.

I continui, assillanti, talvolta maleducati “incentivi alla vendita” rappresentano il problema principale con cui colleghe e colleghi della rete filiali devono convivere ormai da troppo tempo. La loro costante e quotidiana reiterazione, messa in atto dalle diverse figure gerarchiche commerciali per il conseguimento di risultati economici sempre più sfidanti, continua a rendere, anche in questi primi sei mesi dell'anno, il clima lavorativo sempre più soffocante in tutta la DR: un numero sempre crescente di colleghe/i vivono il lavoro con ansia e frustrazione.

Contrariamente alle buone intenzioni dichiarate nel corso delle Trimestrali di Dr o di Area, in troppi casi l'interazione delle figure di vertice delle filiali, Direzioni Territoriali e Direzione Regionale nei confronti dei colleghi si limita esclusivamente a “pretendere risultati”, a imporre che gli appuntamenti siano “di valore”, a fornire “consigli” non tanto per soddisfare le reali esigenze dei clienti o migliorare la conoscenza dei prodotti e delle buone pratiche, quanto per piazzare il prodotto con maggior “ritorno commissionale”. Ciò non fa altro che ripercuotersi sull'equilibrio psicofisico di lavoratrici e lavoratori, che sempre più spesso richiedono di essere adibiti ad altre mansioni.

Siamo tutti consapevoli dell'importanza che i risultati economici ricoprono per qualunque impresa; tuttavia, riteniamo che il loro raggiungimento non possa prescindere da condivisione, collaborazione, rispetto dell'etica e delle normative aziendali, e dal reale ascolto del cliente da parte di tutte le strutture della banca...altrimenti il “gioco rischia di rompersi”.

Sarà quindi nostro preciso compito d'ora in poi procedere a denunciare ogni forzatura o comportamento scorretto e intollerabile che si dovesse verificare, tramite “io segnalo”.

Più di una semplice sensazione è che l'Azienda, senza tenere conto della realtà quotidiana, pretenda il raggiungimento di risultati iper-sfidanti senza adoperarsi per mettere lavoratrici e lavoratori in condizione di operare bene e con soddisfazione reciproca:

- ignorare – per esempio - le anomalie procedurali del “**perfezionamento mutui**” che si avvale dell'AI è frustrante e demotivante. I tempi di lavorazione delle pratiche sono aumentati a dismisura e la possibilità di incappare in errori è elevatissima e grava esclusivamente sui “troppo pochi” lavoratrici/lavoratori adibiti a tali funzioni.
- cosa dire poi degli **errori di valutazione nelle rendicontazioni che vengono inviate ai “clienti private”** – o reperibili nella piattaforma on line – dove il prezzo di carico dei BOT (zero coupon) vengono valorizzate al costo d'acquisto più rateo teorico? Nonostante ciò comporti un'errata rappresentazione delle performance del portafoglio sui servizi a pagamento (WM report), oltre che un rischio reputazionale non indifferente, NESSUNO si assume la responsabilità a mettere mano alle procedure e correggere l'errore lasciando il compito al gestore di turno di “giustificare con sforzo di fantasia” gli errori generati. Parafrasando un noto attore comico italiano verrebbe da chiedersi: ma sono del mestiere questi?

Come non fare cenno anche alla “riportafogliazione” effettuata nel gennaio scorso che, seppur preannunciata con congruo anticipo, è stata gestita – a nostro avviso – con superficialità lasciando colleghe e colleghi in balia di una smisurata mole di lamentele della clientela?

Tra le conseguenze ancora oggi palesemente ignorate dalla banca, troviamo l’aumento esponenziale del lavoro amministrativo per alcune figure professionali – come ad esempio i “gestori exclusive” ma non solo – i ritardi negli adempimenti relativi alle successioni, che potrebbero esporre a giustificati reclami, i servizi di cassa e la gestione degli ATM, l’accoglienza: tutte attività considerate secondarie rispetto al “commerciale” e di conseguenza sottovalutate, male organizzate e con ripercussioni negative su tutta la filiale.

La costante che si riscontra nelle problematiche segnalate è da attribuire alla carenza di organici che riguarda sia la Banca dei Territori e sia l’Agribusiness; il ricorso pressoché esclusivo all’assunzione di colleghe/i “Global Advisor” di primo impiego NON è sufficiente a colmare le problematiche attuali e comporta nell’immediato pesanti aggravii nei carichi di lavoro.

Neppure possiamo tacere dell’inefficacia di taluni programmi informatici che, anziché semplificare e ridurre i tempi di lavoro, sembrano complicare l’attività quotidiana di lavoratrici e lavoratori.

Cambiare idea è erroneamente considerato sintomo di debolezza: ascoltare le osservazioni che giungono dalla base e ricondurre tutti ad un atteggiamento costruttivo e non vessatorio, sarebbe un segno tangibile e concreto del modo in cui l’azienda “considera e valorizza” le proprie persone.

07 luglio 2026

COORDINATORI e RSA FABI  
DIREZIONE PIEMONTE SUD e LIGURIA