Rappresentanze Sindacali Aziendali Intesa Sanpaolo – Lecce e Provincia

PRESSIONI : . . . . E LE CHIAMANO POLITICHE COMMERCIALI RESPONSABILI E SOSTENIBILI!!!

"***politiche commerciali responsabili e sostenibili, coerenti con i valori etici e di integrità*** *fondamentali, favoriscono il raggiungimento nelle imprese degli obiettivi di produttività/redditività (...), nell'interesse comune di imprese, lavoratori e clientela" (...) " il* ***ruolo centrale delle risorse umane e l'obiettivo comune della loro valorizzazione*** *quale elemento indispensabile e strategico per uno sviluppo sostenibile delle banche* (....)"

Recita così l'Accordo nazionale sulle politiche commerciali e organizzazione del lavoro siglato l'8 febbraio 2017.

Queste sono però le dichiarazioni d'intenti... altra cosa è la realtà che si registra, con sfumature diverse, ma identici risultati, in vari contesti territoriali!

Una realtà fatta di continui e assillanti solleciti a vendere prodotti tramite mail, lync e riunioni giornaliere che sovente non tengono nemmeno conto di orari di uscita e pausa pranzo. Una realtà che si nutre di comportamenti affatto ortodossi, di richieste esasperate ed asfissianti che condizionano pesantemente il clima lavorativo incidendo in maniera esponenziale sulla dignità e il benessere psico-fisico delle Colleghe e dei Colleghi. Una realtà incentrata su questioni che hanno sempre assoluta " priorità" rispetto a tutte le altre priorità!!!
A volte sembra di avere a che fare con una sorta di ossessione il cui risultato finale produce effetto contrario, sottrae tempo, concentrazione ed energie, oltre che **esacerbare gli animi e rendere insostenibile il clima aziendale.**
La rigida programmazione delle agende e l'utilizzo esasperato del metodo commerciale condiziona l'organizzazione del lavoro annientando le capacità individuali di analisi e di soluzione dei problemi, umiliando le capacità professionali dei gestori relegati quasi a ruolo di "piazzisti". Questo metodo è uno delle forme più deprimenti e controproducenti di mortificazione dell'iniziativa e della professionalità di colleghe e dei colleghi che si sentono perennemente sotto accusa: o per cattiva applicazione del metodo commerciale o, perchè, nonostante la corretta e puntuale applicazione del metodo e la tenuta delle agende, non riescono ad ottenere il numero di successi richiesti. In questo caso non è raro assistere, da parte delle diverse figure apicali, a forme di vera e propria "sottile" vessazione, lavoratori redarguiti con espressioni inaccettabili e in aperto e netto contrasto anche con quanto previsto

dall'Accordo sulle politiche commerciali, sottoscritto il 3 Agosto 2018 nell'ambito della Contrattazione di Secondo Livello.
Occorre sottolineare, inoltre, che questo "metodo commerciale", legato a richieste sempre più ambiziose e a volte irraggiungibili di budget, prescinde completamente dal contesto economico e sociale di riferimento. Spesso si è costretti a fare i conti con insofferenza di una clientela che, continuamente contattata per le innumerevoli e ripetute campagne prodotto, minaccia di chiudere i conti. Non è quindi nemmeno un problema di pressioni commerciali quanto di **un'ottica aziendale miope** che non tiene in nessuna considerazione le dinamiche del rapporto con la clientela che si basa, per un'efficace azione commerciale, sulla conoscenza, sulla costruzione di un rapporto di rispetto e di fiducia che però richiede tempo e professionalità.
Il risultato di questa logica aziendale che **lede la professionalità e la dignità delle persone,** contribuisce all' incremento dello stress da lavoro, che si ripercuote inevitabilmente sulla vita privata e familiare e sulle condizioni psico-fisiche dei lavoratori.
Questa modalità di lavoro non è più sostenibile!
Ricordiamo quindi, ancora una volta, a tutte e a tutti che i continui report, consuntivi e previsionali, al di fuori di quelli previsti dalle procedure aziendali, **non devono essere chiesti** perché **non dovuti.** Così come sono **vietate** graduatorie, comparazioni e classifiche varie che utilizzano pubblicamente i nominativi dei colleghi con finalità "competitive", così come sono **vietate** le riunioni e le promozioni commerciali effettuate durante la pausa pranzo che è, invece, un diritto che non può essere arbitrariamente soppresso.

Invitiamo tutti i colleghi a segnalarci qualsiasi violazione degli accordi nazionali ed aziendali che provvederemo ad inoltrare alle funzioni competenti (Uffici del Personale e casella IO SEGNALO).

E' necessario invertire la rotta al più presto se si vuole costruire valore che sia sostenibile nel tempo e che rispetti la dignità e la salute di tutti i lavoratori. **La salute e la dignità sono diritti fondamentali su cui non si può trattare, sono diritti costituzionali dell'individuo che non ammettono né sconti né riduzioni!**

Lecce, 20 Maggio 2019