



ANNO NUOVO ... PRESSIONI COMMERCIALI VECCHIE

L'argomento pressioni commerciali è sempre attuale e, se il buon giorno si vede dal mattino, ci chiediamo come proseguirà l'anno appena iniziato dal punto di vista del clima e del modo di lavorare nelle filiali.

Già dai primi giorni del 2010, stanno giungendo messaggi sempre più pressanti ai direttori e ai colleghi per la collocazione di prodotti, con assegnazione di budget sempre più elevati, monitoraggi quotidiani, richiesta di previsioni di vendita, liste delle filiali "cattive", paventando cambi di ruolo e/o trasferimenti qualora i budget assegnati non fossero raggiunti.

Ma è questo il modo di coinvolgere i colleghi!?

Riteniamo che sarebbe più opportuno dare risposte concrete ai problemi che persistono all'interno delle filiali, quali:

- adeguamento degli organici agli effettivi carichi di lavoro (ulteriormente aggravati dal recente progetto MTA)
- rispetto degli accordi sindacali in tempi ragionevoli (vedi percorsi, inquadramenti e lettere d'incarico)
- funzionamento degli apprestamenti di sicurezza e dei mezzi forti in genere
- miglioramento delle condizioni ambientali dei locali (riscaldamento, arredi e pulizie).

Tutto ciò aiuterebbe a ricreare quel valore aggiunto dato dal senso di appartenenza e dal gioco di squadra che aveva fatto grandi le banche di provenienza.

Il processo di fusione e armonizzazione ha portato cessioni di filiali, migrazioni informatiche, reiterato utilizzo del fondo esuberi, cambiamenti organizzativi (con relativi disagi per spostamenti di uffici e colleghi), normative di difficile interpretazione e, da ultimo, il tentativo di vendita di ramo d'azienda (Banca Depositaria) senza il minimo rispetto degli accordi sottoscritti.

Essendo ancora in una situazione di crisi economica, la cui fine non è facilmente prevedibile, il pensare che ci siano le condizioni per pretendere dai colleghi risultati di budget sempre più ambiziosi non solo è utopistico, ma è in contraddizione con il codice etico della banca.

A tutto ciò va aggiunto che nel 2009 molte filiali dell'Area hanno raggiunto i budget volumetrici di attività finanziarie e impieghi, ma gli sforzi dei colleghi sono stati vanificati dall'andamento dei tassi di interesse.

Invitiamo i vertici dell'Area a rallentare la tensione, ricordando che esistono ampi strumenti aziendali per avere i dati in tempo reale senza effettuare velate o dirette pressioni sull'attività dei colleghi.

Le OO.SS. esprimono la loro forte preoccupazione che dalla condivisione di obiettivi di squadra si passi al deterioramento dell'ambiente e del clima lavorativo, con la **pretesa di risultati individuali assolutamente non previsti dal CCNL e dalle leggi in materia di lavoro.**

Genova, 21 Gennaio 2010

**DIRCREDITO-FABI- FIBA/CISL-FISAC/CGIL-SILCEA-UILCA
AREA LIGURIA PIEMONTE SUD**