



*Pressioni, Pressioni, Pressioni...*

## UNDER PRESSURE



A 3 anni dalla firma del Protocollo in tema di Politiche Commerciali, e le pressioni indebite continuano a produrre un diffuso e pesante malessere tra i Lavoratori.

Nonostante le continue denunce arrivate dalle Regioni e veicolate dalle Organizzazioni Sindacali in tutte le sedi, compresa la Commissione competente persistono sacche di resistenza e in taluni casi addirittura si peggiora la già complicata situazione.

Proliferano in alcune Regioni, da parte di colleghi con ruoli di responsabilità, **comportamenti vessatori, intimidazioni, atteggiamenti autoritari.**

**Minacciare o persino condizionare la concessione del part time** (manco fosse un privilegio) al **raggiungimento del budget!**

**Richiesta spasmodica di report** costanti (che adesso addirittura si spingono oltre le soglie dell'umano) chiedendo l'esito preventivo delle vendite, per poi finire alla gogna delle classifiche dei "bravi" e dei "cattivi".

Accanto a queste "storie di ordinaria pressione commerciale" accade anche che alcuni DGA, dopo aver controllato l'agenda del Gestore senza i dovuti approfondimenti sulle situazioni patrimoniali dei clienti, avendo notato che alcun cliente ha effettuato operazioni, chiedono conto in maniera perentoria e con toni sgarbati al collega del "perché ciò sia potuto accadere...?". Riteniamo questa pratica lesiva della professionalità e della dignità dei colleghi oltreché pericolosa per le sue implicazioni più o meno palesi: riteniamo infatti che il passo a "dover vendere almeno un tot di prodotti al giorno" sia una pressione impropria dannosa non solo per l'immagine della Banca (rappresentata dal collega gestore) ma per l'intera socialità andando contro "la tutela del risparmio" come sancito dall'[articolo 47 della Costituzione Italiana](#).

### Tutto questo è intollerabile!

Ormai il Re è nudo e lo slogan è: "VENDERE NON È IMPORTANTE, È L'UNICA COSA CHE CONTA"! Di conseguenza, se non hai venduto, NON HAI FATTO NULLA! Alla faccia dei 10 appuntamenti giornalieri.

**È NULLA** tutto il lavoro di costante aggiornamento sui continui cambiamenti di procedure, di compliance, sugli obblighi di legge, KYC- MIFID- FATCA, GIANOS?

**È NULLA** "fare fronte" costantemente ai malfunzionamenti delle procedure informatiche, sfinirsi come tanti Don Chisciotte contro i mulini a vento, combattendo contro le innumerevoli disfunzioni organizzative?

**È NULLA** sfianarsi continuamente a spiegare ai clienti le nuove app (spesso non funzionanti) dei canali diretti, decodificare lettere ed sms spesso incomprensibili e allarmanti inviati massivamente alla clientela?

Che i gestori, in Agenzie con organici ridottissimi, costretti ad essere itineranti da un'agenzia all'altra, oltre a farsi carico di tutto questo in un clima di sfiducia generale verso le Banche con la clientela mai così aggressiva, vengano addirittura minacciati e vilipesi, è davvero troppo! Altro che stimolo al raggiungimento degli obiettivi commerciali!

Intendiamo essere chiari: non è sufficiente che BNL riconosca l'esistenza di criticità qua e là per la penisola, è necessario che l'Azienda metta in campo interventi efficaci e adotti anche adeguate contromisure verso chi viola le regole condivise contro le pressioni commerciali indebite.

**Il Sindacato tutto darà un segnale molto chiaro ai lavoratori e all'azienda indicando una prima ASSEMBLEA il giorno 7 di Novembre nella piazza di Firenze cui prenderanno parte i Coordinamenti Nazionali per contrastare sul campo ogni genere di indebita pressione.**

**Non si può fare**  
**Non si può fare**  
**Non si può fare**