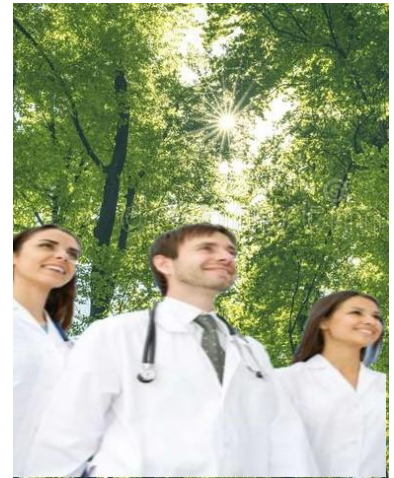




"Ecosistema Salute".

Sappiamo benissimo quanto BNPParibas e di conseguenza BNL trovino importante collegare il proprio marchio alla salvaguardia del pianeta e siamo consci degli sforzi intrapresi nel campo delle riduzioni di CO2 e del risparmio energetico, ma utilizzare il termine "ecosistema" (caro alle tematiche ambientali) per una campagna commerciale promossa per la vendita di polizze assicurative collegandola alla parola salute, lo troviamo quanto meno "ruffiano".

Se poi teniamo in considerazione che l'iniziativa è partita in un momento in cui il SSN del nostro Paese è allo stremo, incapace di far fronte all'emergenza epidemiologica che affligge il mondo intero, facendo leva sulla paura delle persone che constatano quotidianamente i limiti nel garantire il diritto sacrosanto della salute pubblica, il quadro è ancora più discutibile.



D'altronde si sa, la Banca non è un ente di beneficenza e siamo sufficientemente scafati da comprendere che "gli affari sono affari" e che per il profitto tutto diventa lecito, anche se poco elegante.

Ma mai ci saremmo aspettati, che venisse messo in piedi una vera e propria gara fra Region, Hub e Agenzie, con tanto di classifica, con tanto di congratulazioni ai primi, momentanei, classificati e con tanto di rimproveri, o forse volevano essere incitamenti, agli ultimi.

Da mesi la Direzione sembra aver riscoperto un fanciullesco amore per l'attività ludica, mostrando grande capacità nell'organizzazione di **tornei, gare e competizioni tutte costruite in modo, lo riconosciamo, fantasioso e accattivante: squadre, gironi, partite, punti, goal, podio...** e a vincere è sempre e solo quel modo di forzare e imporre la vendita a tutti i costi che non risponde né all'etica né tantomeno alla professionalità.

E la Direzione della Regione Lazio Sardegna naturalmente non vuole essere da meno...

"...zero?? Con 3 Polizze collocate dai PA saremmo stati già sul podio..." (cit. 1)

"come vedete non abbiamo ancora nessuna agenzia attivata..... bastava far sottoscrivere 3 polizze ed essere al secondo posto e non il **SOLITO FANALINO DI CODA !!!**" (cit. 2).



Queste frasi estrapolate dalle mail ricevute alla fine della giornata lavorativa, sono esempi di come la voglia di giocare lasci il passo alla vera natura di queste iniziative non appena i colleghi (magari stanchi e stufo di queste grottesche prese in giro mentre si fanno in quattro in rete per star dietro a ogni follia partorita dai simpatici ragazzi!) non riescono a chiudere i contratti richiesti.



Singolare che qualcuna abbia persino invocato una risposta “degnata della professionalità dei colleghi”, come se si possa dare lezioni di professionalità mentre si assimila una vendita di copertura assicurativa ad un punto di una gara sportiva...

Ad ogni modo, per la serenità del Comitato Olimpico BNL, in zona cesarini se non addirittura nei supplementari (ci adeguiamo al linguaggio) sono arrivati i punti salvifici che hanno permesso di salvare la professionalità di tutti... meno male, abbiamo davvero temuto per il peggio!

Troviamo questo modo di fare animazione commerciale davvero offensivo per la serietà e l'importanza del lavoro che facciamo e del nostro ruolo aziendale e sociale e chiediamo con fermezza di tornare a quel minimo di decoro che permetta, quantomeno, di filtrare le reazioni scomposte di chi forse pestava i piedini anche quando perdeva nel torneo di bocce all'oratorio.

Cagliari, 18 novembre 2020

FABI - FIRST CISL - FISAC CGIL - UILCA
BNL SARDEGNA