



---

Sembra incredibile, eppure è così. I Commerciali del Banco BPM, in questo momento di profonda crisi sanitaria, stanno presentando in Pompa Magna le nuove Campagne e Iniziative Commerciali di fine anno, chiedendo ai colleghi di invitare i clienti in filiale per sottoscrivere nuovi prodotti, siano di investimento, assicurativi o di cosiddetto “cross-selling”.

Inoltre, programmano successivi incontri (in videoconferenza) dove verificare quanti saranno gli appuntamenti effettuati e quante le vendite concluse.

Come se non ci fosse un’epidemia in atto, come se i clienti non vedessero l’ora di affollare i nostri saloni ma soprattutto, come se chiedere oggi a un cliente di recarsi in filiale per un’operazione non essenziale non potesse costituire un’istigazione a violare le norme del DPCM del 3 novembre scorso.

Il tutto, facendo leva sul fantomatico MBO, la solita carota che viene sapientemente sventolata verso la fine di ogni anno, ma che poi si trasforma regolarmente in bastone la primavera successiva.

A questo punto, la domanda è doverosa: MA SU QUALE PIANETA VIVONO?

Ci sembra di assistere alla celeberrima scena dell’Orchestra che suona mentre il Titanic affonda, fingendo che non stia accadendo nulla di strano.

Purtroppo, noi tutti sappiamo che quella storia non finì affatto bene e chiediamo quindi alla Banca di sospendere con effetto immediato tutte le Campagne Commerciali in atto e ai Colleghi di non mettere in atto alcun comportamento che possa portare ad incrementare le presenze di clienti nelle filiali per meri motivi commerciali e di segnalare tempestivamente ai propri rappresentanti sindacali di riferimento qualsiasi pressione venga fatta in senso opposto.

Milano, 19 novembre 2020

Coordinamenti Gruppo Banco BPM

FABI FIRST/CISL FISAC/CGIL UILCA UNISIN