



Sarà l'ingordigia di ripetere i risultati straordinari del 2021, sarà la tensione della dirigenza già in ottica di eventuali operazioni societarie e conseguente timore di perdere il posto, ma il 2022 è cominciato con un clima davvero invivibile nella rete commerciale:

- Riunioni in Teams convocate a ogni ora da ogni responsabile di qualsiasi livello, con unico scopo esortare a raggiungere il budget di proprio interesse, senza fornire poi alcuna disponibilità a collaborare allo scopo
- Pressione asfissiante sull'agenda elettronica degli appuntamenti, con assurdi e non consentiti budget personali quotidiani di appuntamenti da fissare
- Telefonate ripetute ai gestori, più volte nella stessa giornata per rendicontare i dati di vendita, tranquillamente reperibili in tempo reale sul sistema informativo aziendale
- Richieste di dati previsionali di vendita, anche quotidiani
- Fogli di calcolo fatti in casa dal responsabile di turno con dati previsionali e consuntivi di vendita individuali da aggiornare quotidianamente e visibili da tutti all'interno del bacino di osservazione (filiale, hub, area affari che sia)

VORREMMO RICORDARE A TUTTI COLORO CHE METTONO IN ATTO QUESTI COMPORTAMENTI CHE TUTTE QUESTE ATTIVITA' OLTRE CHE ESSERE INUTILI, DANNOSE E LESIVE DELLA DIGNITA' DELLE LAVORATRICI E DEI LAVORATORI, TOLGONO ANCHE IL TEMPO MATERIALE PER LAVORARE SERIAMENTE E COSCIENZIOSAMENTE.

Rammentiamo all'azienda che il rispetto di quanto previsto dagli accordi sul tema è piena ed esclusiva responsabilità aziendale.

Ai lavoratori raccomandiamo invece il pieno rispetto della normativa vigente, segnalando ogni comportamento non in linea con la normativa e gli accordi sindacali vigenti.

Ricordiamo che ai sensi dell'accordo aziendale **non sono ammessi**:

- *graduatorie e/o elenchi comparativi, nominativi e/o tra filiali/unità operative, salvo quelle riservate alle posizioni organizzative di coordinamento con la finalità di individuare i punti di forza e le aree di miglioramento;*
- *richieste di previsioni riguardanti la vendita di prodotti alla clientela*
- *comunicazioni dirette a singoli o a gruppi di colleghi contenenti richieste di informazioni e dati relativi all'attività commerciale se disponibili o ricavabili dai sistemi informativi aziendali*
- *la predisposizione e diffusione di materiali ad hoc relativi ai prodotti e/o servizi che non rivestano carattere di ufficialità*

I contatti aziendali (ad. es telefonate, mail o altri strumenti di comunicazione) dovranno essere improntati al rispetto della normativa vigente, anche in materia di orario di lavoro, evitando gli abusi, l'eccessiva frequenza e le ripetizioni, nel pieno rispetto del diritto alla disconnessione.

È opportuno inoltre rammentare che ogni richiesta che configuri un obbligo di risultato non è conforme alle previsioni del CCNL ABI.

**Le segnalazioni vanno fatte pervenire, CON PIENA GARANZIA DI ANONIMATO, alla Commissione**

**Politiche Commerciali ed Organizzazione del Lavoro, contattando il proprio sindacalista di riferimento o tramite le modalità che ogni sigla sindacale può comunicare ai propri iscritti.**

Le OO.SS. si aspettano un pronto cambio di direzione nella gestione commerciale di questa Azienda, che garantisca il pieno rispetto, ad ogni livello, degli accordi sindacali e della normativa vigente.

Milano, 11/3/2022

COORDINAMENTI GRUPPO BANCO BPM FABI - FIRST CISL - FISAC/CGIL - UILCA - UNISIN