



Ogni mattina, in ogni filiale, si ricevono telefonate, “inviti” a call, richieste di pianificazione appuntamenti su ubook, comunicazioni di vario tipo, mail con graduatorie e molto altro che, a chi le riceve, paiono PREXXIONI commerciali. Il tutto si ripete prima di pranzo, poi nel pomeriggio, parrebbe in sincronia con l’aggiornamento dei dati su DOP, più facilmente con le fasi lunari.

Non sappiamo come sia possibile che in ogni area commerciale e di business contemporaneamente si attivi questo processo; una delle ipotesi è che si tratti di indicazioni dall’alto, un’altra è che si sia di fronte a un eccesso di zelo scatenato da un insano passa parola.

Probabile che chi esercita queste pressioni sia a sua volta pressato da altri, altamente probabile è che contemporaneamente diventa la molla che scatena ulteriori pressioni e ci sta anche che qualcuno ci metta del suo ...

Questo volantino è per voi. Sì, diciamo a voi che esercitate continue prexxioni commerciali perché anche se a vostra volta siete prexxati questo non può rappresentare una valida giustificazione.

A voi AM Corporate, Area Small Business e Retail, VAM e Capi Mercato.

Si soprattutto a voi AM che riversate sulla rete le prexxioni suddette, investendo le persone, adibite a ruoli ad alta intensità lavorativa, (ma quanto è bravo chi riesce a coniare nuovi neologismi per non dire che sono sotto prexxione) di continue richieste di risultati anche più volte al giorno.

Si diciamo a te, che, velatamente e a volte non troppo, sembri paventare trasferimenti o demansionamenti se non centri i risultati.

Dico anche a te che ti trovi tra l’incudine e il martello sempre pronto ad essere prexxato e spesso a prexxare per conto terzi.

Ma soprattutto dico a te che in continue call e telefonate, sempre senza lasciare traccia, consapevolmente o no, umili i direttori e i consulenti, ad alcuni dicendo che “vai in agenzia ad aprire solo la porta”, ad altri che “non devi portare problemi”, ma soluzioni e mol, senza neanche degnarti di capire il problema.

A te che fai riferimento alle valutazioni professionali paventando un giudizio negativo se non vengono centrati gli obbiettivi, quando dovresti sapere VISTO CHE SEI MANAGER, che il giudizio negativo non può basarsi solo sui RISULTATI COMMERCIALI e sugli obiettivi quantitativi ma sulla effettiva prestazione lavorativa del collega come ad esempio competenze e potenzialità professionali, padronanza del ruolo, ecc.

Dico a te che pretendi comunque risultati anche in questo periodo di ferie dove nelle agenzie già ridotte all’osso

a volte si trova il solo direttore al massimo con un collega perché oltre alle ferie magari vi sono colleghi che esercitano i loro diritti per la legge 104, part-time, malattie e patologie riconducibili anche da stress lavoro correlato, aspettative varie, assenze spesso criticate e mal viste.

Dico a te AM che rispondi che "lo stipendio lo prendi anche in periodo di ferie" e quindi non devi lamentarti ma dare il 300% per supplire alle assenze degli altri e non te ne frega nulla se gli altri colleghi sono assenti, se le procedure non funzionano, se il cliente ti ha dato buca o non è interessato al prodotto.

Dico a te AM che "consigli" al direttore o al consulente di "alzare la mano se non sei in grado di consegnare gli obbiettivi", per il solo piacere di far sentirlo inadeguato in un ruolo in cui ha maturato competenze per anni e in cui potrebbe far scuola.

Dico a te AM, che prendi per sfinimento i colleghi a fine giornata, magari il venerdì pomeriggio, per dar l'ultima "ripassata" ed augurare il tuo "buon fine settimana".

Sai cosa ti dico?

Che la x all'interno della parola PREXXIONE non è un errore di battitura ma siccome le "pressioni non esistono" o meglio ancora pochi hanno il coraggio di denunciarle, e comprendiamo anche il perché, siamo a ricordarti AREA MANAGER che tali comportamenti, non denunciati o meno, sono in aperta violazione non solo del protocollo sulle politiche commerciali e sul benessere sui luoghi di lavoro, comportamenti che possono configurarsi come inaccettabili/illegittimi (c.d. Wistleblowing) e come tali perseguiti a norma di legge.

Comportamenti lesivi della DIGNITA' PERSONALE E PROFESSIONALE DEI LAVORATORI, dei tuoi colleghi, che non meritano di essere umiliati in questa maniera. Questi comportamenti spesso si configurano come vere e proprie VIOLENZE che determinano problematiche psico-fisiche importanti e potenzialmente invalidanti e che, chi le causa, potrebbe essere chiamato a risponderne, magari attraverso l'intervento di un legale che sfrutti una perizia medica predisposta da un medico del lavoro dell'Asl.

Dico a te Area Manager, pensaci e rifletti.

E mentre tu rifletti, Noi metteremo in campo tutti gli strumenti giuridici e legali per far sì che Unicredit possa tornare ad essere un luogo di lavoro veramente rispettoso della dignità del lavoratore e attrattivo per i giovani visto che così non sembra proprio esserlo.

Invitiamo tutti i lavoratori che si sentono prexxati o offesi nella loro dignità di persona e di lavoratore a segnalare questi eventuali abusi al proprio rappresentante sindacale.

4 Settembre 2023

COORDINAMENTO R.S.A UNICREDIT TOSCANA FABI - FIRST CISL - FISAC CGIL - UILCA