



By: [Davide Giudice](#) – [CC BY 2.0](#)

Dicono che il nostro Capo Area nel corso di un incontro con i responsabili delle direzioni territoriali mercato abbia sostenuto “ chi se ne frega dei sindacalisti e che ci provassero pure a difendere qualche titolare che saprò bene come trattarli (i titolari o i sindacalisti)”, ma noi non ci crediamo. Si configurerebbe come una condotta apertamente antisindacale e come l'ennesima mancanza di rispetto nei confronti di molti colleghi impegnati a far quadrare i conti... nonostante tutto. Non possiamo però non riportare i messaggi che alcuni responsabili delle direzioni territoriali mercato inviano ai colleghi, spesso a prescindere dai ruoli, o che pronunciano in filiale:

- **“ADESSO MI SONO ROTTO** NON STATE FACENDO NULLA DI DIVERSO E LA SITUAZIONE E' DISASTROSA. 8 LUGLIO ALTRO VBM E DOBBIAMO METTERCI IN GIOCO TUTTI. SONO DUE SETTIMANE CHE SIETE FRA I PEGGIORI SETTORI DI TUTTA L'AREA ADESSO BASTA”
- **“DOV'E' IL TITOLARE? E' IN FERIE. COME SI PERMETTE DI ANDARE IN FERIE? IO QUANDO SONO IN FERIE LAVORO! I PRODOTTI SONO COME IL PESCE**, DEVI VENDERLI AL MATTINO, SE NO AL POMERIGGIO PUZZANO”
- **“(MAIL DEL 10/2/2015)** IN OCCASIONE DELL'IMPORTANTISSIMO FEEDBACK... OLTRE ALLE ANALISI DI RAGGIUNGIMENTO DEGLI **OBIETTIVI DINAMICI CORRELATI** AI TASSI DI CONTATTO E SUCCESSO CAMPAGNE COMMERCIALE MI SERVE CHE MI INFORMIATE SUL **DATO PREVISIONALE DAL 17/2 AL 27/2** SU QUANTO ANDREMO A FARE SU APERTURE C/C (CON SPECIFICA SULLO SMALL BUSINESS); SOV4; NUOVI FIDI DELIBERATI; INDIRETTA LORDA/GESTITA; DIRETTA LORDA/NETTO; COMPLESSIVA; COMPASS; PROTEZIONE
- **SONO PASSATI I PRIMI DUE GIORNI DI MAGGIO** E I RISULTATI SONO TOTALMENTE INSODDISFACENTI: ATTI DI VENDITA; RICORDO CHE TUTTI SIAMO VALUTATI SU QUESTI 7 PUNTI, GIORNO PER GIORNO. E NON CI SONO DEROGHE PER NESSUNO: TUTTI QUESTI PUNTI VANNO FATTI AL 100% E SOLO AL 100%.

Altro che monitoraggi giornalieri... abbiamo un ricco campionario di modalità e termini di comunicazione inappropriati che ledono la dignità personale e professionale dei lavoratori non ottenendo null'altro che irritazione e scoramento. **Siamo agli antipodi rispetto al clima di fiducia e coesione esplicitato nel protocollo sulle politiche commerciali che azienda e sindacato hanno sottoscritto recentemente.** Troppi che chiedono e pochi che fanno. A chi può giovare una strategia così palesemente miope, in quanto di breve termine, e per giunta sterile? Il rilancio della banca non può essere ipotecato da mire e tornaconto personali. Il malvezzo delle classifiche commentate, telefonate di report orarie sui prodotti commerciali a focus e sulle manifestazioni d'interesse, demoltipliche prive dei riferimenti di contesto, pressioni indifferenziate su tutto e tutti, qualche più o meno velata minaccia di spostamento... comportamenti difforni al rispetto dell'etica professionale nei confronti della clientela e della dignità dei colleghi . **Tutto ciò si sta traducendo nel depauperamento del patrimonio della banca, anche personale, in una logica sia attuale che di prospettiva. Si ritengano avvisati i nostri amministratori ed azionisti.** L'obiettivo forse è quello di trasferire in capo ai colleghi la responsabilità di strategie inadeguate e di millantate capacità mirabolanti del management? E' ora che qualcuno apra gli occhi! Noi non abdichiamo al nostro ruolo , che piaccia o non piaccia, di salvaguardia e difesa dei diritti e degli interessi di tutti i lavoratori e ci faremo ascoltare.

Milano, 1 luglio 2015

FABI - FIBA/CISL - FISAC/CGIL - UILCA/UIL

