



ASSEMBRAMENTI, URLA E PRESSIONI COMMERCIALI

Chi lavora nelle filiali Intesa Sanpaolo sa molto bene ciò che accade tutti i giorni!

Chi invece dovrebbe governare il modello organizzativo SI GIRA DALL'ALTRA PARTE e preferisce non vedere la gravissima carenza di organico, il pesantissimo carico di lavoro e la ossessiva e martellante richiesta di risultati a tutti i costi!

ADESSO ALZATE LO SGUARDO DAI VOSTRI TANTO CARI REPORT, E GUARDATE IN FACCIA LA REALTA'!

Ad una situazione grave ed insostenibile, si aggiungono problemi su problemi che stanno compromettendo sempre di più le condizioni di lavoro e mettono a rischio la salute di colleghe e colleghi.

ASSEMBRAMENTI



Pandemia da Covid 19... questa sconosciuta!

Dopotutto nelle Filiali si lavora come se non esistesse!

Dopo la più che discutibile decisione aziendale di non proseguire con gli appuntamenti per le operazioni di cassa, assistiamo a continui assembramenti fuori e dentro le Filiali, ad aggressioni verbali da parte di alcuni clienti e verificiamo che il contingentamento è sostanzialmente impossibile.

Le indicazioni su come gestire l'afflusso della clientela per evitare rischi inutili per la salute dei colleghi e un diffuso malcontento dovevano essere fornite da Banca dei Territori. Le stiamo ancora aspettando!

La soluzione sarebbe anche semplice e sicuramente efficace: come chiediamo ormai da mesi sono necessari gli steward per gestire l'accesso dei clienti.

Smart working e offerta a distanza?

L'azienda si è dimenticata delle belle parole spese durante il lockdown sull'ottimo lavoro svolto in smart working dai gestori? Certamente sì! Sembra che la "presenza fisica" dei colleghi in Filiale sia ormai l'unica modalità possibile. Persino le esigenze familiari straordinarie dei colleghi per affrontare le difficoltà determinate dall'attuale contesto emergenziale risultano in gran parte ignorate.

URLA e non solo



Le urla che scandiscono la giornata di lavoro nelle Filiali, spesso ingiuriose e aggressive, sono quelle dei clienti seduti nei salottini aperti che, tra distanziamento e mascherina, cercano di farsi sentire dal gestore che hanno di fronte. La mancanza di privacy è palese, così come lo sono le lamentele. Durante la consulenza per i clienti è determinante la riservatezza – e certo non dovremmo spiegarlo noi all’Azienda – e trovarsi in un ambiente rumoroso ed esposto porta inevitabilmente a non rispettare il distanziamento, con evidenti difficoltà per i Gestori.

Le visiere facciali sono inadatte e fastidiose per la vista e non solo.

Anche in questo caso la soluzione sarebbe semplice: barriera di plexiglass per tutti, come peraltro già utilizzato da tutti i nostri colleghi di UBI.

O siamo forse dipendenti diversi?

Siamo sempre più scandalizzati che la Banca perseveri nel rifiutarsi di fornire le barriere di plexiglass in tutte le postazioni a contatto con il pubblico per proteggere la salute dei colleghi e dei clienti, nonché la loro privacy.

PRESSIONI COMMERCIALI



Nelle ultime settimane i colleghi sono stati chiamati ad attivarsi per dare il massimo del massimo, per un non meglio definito “obiettivo ante fusione Ubi”, come fosse una gara tra le due realtà, chiedendo il raggiungimento di numeri impossibili, fuori da ogni logica, sottoponendo la rete tutta ad uno **STRESSANTE MARTELLAMENTO SENZA PRECEDENTI** (ed i precedenti erano già insostenibili).

Viene richiesto di fissare sempre più appuntamenti nelle Filiali in modo da saturare totalmente il tempo di lavoro, con budget personalizzati, con un controllo serrato e maniacale sulle agende, di fornire impossibili dati previsionali (ma certi!!!), di lavorare liste ordinarie e liste prioritarie, di fare preventivi tutela a tutti i costi “purché si facciano”. Quotidianamente sono organizzate riunioni per definire focus commerciali (non basta quanto elencato sopra??)

In più viene richiesto anche di vendere la tutela abbinata al finanziamento, con continui messaggi Lynch e WhatsApp incessanti ed inopportuni. Tutto questo per tenere

ossessivamente sotto pressione i colleghi e far sì che non si distraggano mai dagli obiettivi commerciali, facendo sentire inadeguato chi non raggiunge i risultati richiesti. Ne è un esempio, il messaggio di questi giorni ai gestori “se non vendi la tutela sei inadatto a questo ruolo di gestore!”.

E quali sarebbero allora le capacità di questi responsabili che continuano a dimostrare la loro incompetenza manageriale?

Ricordiamo a loro in primis, e a tutti quanti, cosa prevede l'art. 75 del CCNL 19/12/2019: *“Il mancato raggiungimento degli obiettivi quantitativi commerciali di per sé non determina una valutazione negativa ai sensi del presente articolo e non costituisce inadempimento del dovere di collaborazione attiva ed intensa ai sensi dell'art. 38, comma 2, del CCNL 31 marzo 2015.”*

Il Responsabile di Banca dei Territori continua a ripetere (durante le sue interviste in web-tv) alcune parole: “le mie persone”. Chiediamo allora che queste persone a LUI TANTO CARE, che lavorano nelle Filiali, e stanno continuando a farlo con una forza eccezionale in questo periodo pandemico, vengano finalmente ascoltate.

Bologna, 10 febbraio 2021

**COORDINATORI TERRITORIALI
DIREZIONE EMILIA ROMAGNA / MARCHE (ERM)
FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA/UIL – UNISIN**