



FEDERAZIONE
AUTONOMA
BANCARI
ITALIANI



Segreterie Aziendali Sindacali di Banca Cr Firenze

PRESSIONI COMMERCIALI = SANZIONI DISCIPLINARI ???

Possiamo affermare che, statisticamente, un considerevole numero di provvedimenti disciplinari che colpiscono i dipendenti bancari, compreso quelli appartenenti alla nostra realtà, possono essere correlate alle **pressioni commerciali**.

Troppo spesso, infatti, a un attento esame delle casistiche, emerge come molti errori o il non puntuale rispetto degli adempimenti prescritti da parte dei dipendenti sanzionati siano spesso la pericolosa conseguenza di forti pressioni al raggiungimento di obiettivi commerciali e non certo della ricerca di un proprio interesse da parte dei lavoratori.

Alle pressioni si accompagnano talvolta anche *inviti* ad agevolare il più possibile la conclusione delle operazioni, adottando prassi che se da un lato costituiscono un modo per rendere un servizio alla clientela e mantenere saldi i rapporti con essa, dall'altro espongono i dipendenti a rischi ulteriori.

Non dimentichiamo mai che gli obblighi (di verifica dei documenti, registrazione, corretta ricezione degli ordini e compilazione della modulistica, contazione del denaro allo sportello...) **posti dalla vigente normativa, se pure possono sembrare tali da rallentare la corrente operatività sono posti a tutela anche della clientela**, oltre che dell'operatore bancario. **Le conseguenze di un errore**, ancorché commesso perché stretti fra l'incudine delle pressioni commerciali e il martello della necessità di non scontentare i clienti, **gravano però solo ed esclusivamente sul dipendente di banca**.

Negli ultimi anni il fenomeno delle pressioni commerciali è cresciuto nel mondo bancario fino ad assumere dimensioni e contorni inaccettabili. **Con frequenza crescente i colleghi che lavorano presso le agenzie subiscono comportamenti addirittura lesivi della propria dignità personale e professionale**.

Stimolati continuamente e con ogni mezzo (telefonate, agende elettroniche, controlli serrati e continui, monitoraggi settimanali, giornalieri e persino orari, classifiche nominative, bollini rossi!!!) al raggiungimento di un budget i cui livelli vengono modificati non appena appare vicino il suo raggiungimento, in un gioco al continuo rialzo, **i dipendenti sono vittime di stati di ansia e stress** che rischiano di tradursi nella "migliore" delle ipotesi in demotivazione lavorativa, se non in veri e propri stati patologici.

Queste Organizzazioni Sindacali si trovano a intervenire con sempre maggiore frequenza non solo per arginare le pressioni, ma anche tutto quel corollario di più o meno velate minacce di trasferimento, cambio di ruolo, spostamento di ferie...che accompagna le pressioni commerciali.

Ma insomma dunque, a chi torna utile tutto ciò? A chi giova svilire la professionalità dei colleghi, contribuendo alla loro demotivazione, inibendo quell'attaccamento all'Azienda che tanto viene ricercato anche attraverso i piani di welfare, arrivando finanche ad arrecare ai dipendenti danni psico-fisici importanti?

Sicuramente al top management, che dal lavoro di altri trae quei lauti incentivi che ampiamente superano il reddito annuo di un impiegato medio. Quell'impiegato che forse può aspirare a un riconoscimento economico di poche centinaia di euro, discrezionalmente erogate, come avvenuto negli ultimi anni, senza neppure una parvenza di trasparenza nei criteri e nei modi.

Una logica di vendita aggressiva che torna vantaggiosa **anche ai grandi azionisti** che pretendono dividendi sempre più alti in un arco di tempo ridotto.

Da più parti si leva un coro unanime: **la banca deve tornare alle sue origini, raccogliere denaro per sostenere con il credito lo sviluppo delle imprese e le esigenze delle famiglie** e deve smettere di fare solo finanza d'assalto. Questo è quello che anche queste Organizzazioni Sindacali auspicano.

Basta con le facili angherie e minacce ai colleghi che lavorano allo sportello.

Basta con la strategia di vendita mordi e fuggi

che troppo spesso viene realizzata da un management di recente acquisizione e, comunque, abituato ad alto turn-over.

Vogliamo poter contare nuovamente su una solida **cultura bancaria**, a contatto con il tessuto economico, produttivo e sociale del territorio. Riteniamo debba perseguirsi una vera fidelizzazione della clientela, attraverso l'attenzione e la professionalità che i colleghi sono in grado di attuare. **E' imprescindibile lavorare tutti perché sia interesse comune la sopravvivenza stessa della nostra Azienda nel lungo periodo.**

L'operatore bancario è tenuto a rispondere con etica alle esigenze della clientela e non solo alla realizzazione di maggior profitto degli azionisti. **Il nostro è un invito a non subire passivamente, ma a denunciare a queste Organizzazioni Sindacali, quei comportamenti che sono dannosi per la salute di chi lavora e non sempre vantaggiosi, sia per la stessa Azienda che per i clienti.**

Le pressioni commerciali possono essere gestite, attraverso i codici etici e gli accordi di clima, mediante la costituzione di commissioni paritetiche dove il ruolo del Sindacato è quello di vigilare sull'interesse della collettività. Per questo, oggi, ancor di più, è importante parlare dell'argomento e tener vivo il dibattito per cercare di porre fine alle continue e spesso controproducenti, pressioni commerciali.

A tutti i colleghi ricordiamo:

ATTENZIONE! NESSUNO PUO' ESSERE LICENZIATO PER NON AVER RAGGIUNTO IL BUDGET, MA PUO' ACCADERE A CHI, PER TENTARE DI FARLO, HA OPERATO FUORI DALLE REGOLE DI LEGGE O NORMATIVE INTERNE!!!

Solo una banca che rispetta il proprio dipendente, che mette al centro la relazione umana, potrà curare l'interesse della propria clientela.

Firenze, 24 marzo 2014

Le Segreterie Aziendali Sindacali
Banca CR Firenze