



Rappresentanze Sindacali Aziendali Cariromagna

PRESSIONI E CONTINUO MONITORAGGIO DEI RISULTATI

L'Azienda utilizza la crisi che sta attraversando il nostro sistema economico per continuare e inasprire le **pesanti pressioni commerciali**, aggiungendo il ricatto occupazionale.

Nelle riunioni ci si sente spiegare che se non si incrementano i contatti con la clientela e i dati di vendita, si rischia il posto di lavoro; inoltre continuano ad essere richiesti, da diversi Responsabili di filiale, report individuali e giornalieri nonostante i dati siano disponibili sulla tanto decantata piattaforma ABC e sul nuovo "Tableau de Bord".

I budget sempre più impegnativi e sfidanti dovrebbero motivare i Colleghi e creare un lavoro di squadra nella condivisione degli obiettivi aziendali e quindi una conseguente soddisfazione personale e professionale, invece le continue pesanti pressioni commerciali portano ad un diffuso malcontento ed a un deterioramento del clima nelle filiali.

A questo poi si aggiunge il **disorientamento dei Colleghi** in seguito alle continue riorganizzazioni; quelle che chiamano "razionalizzazione/ottimizzazione del presidio territoriale" che si traducono in accorpamenti repentini - chiusure di filiali - con conseguenti trasferimenti e cambi di mansione.

Riteniamo che, per ottenere risultati positivi, è necessario condividere gli obiettivi, non imporli. Il contenuto e la forma della comunicazione devono essere coerenti, chiari e corretti.

Riteniamo che le richieste di report, oltre ad incidere negativamente sulla serenità dei Colleghi e sul clima di filiale, facciano perdere tempo e siano inutili, in quanto tutti i dati sono rilevabili a sistema.

La logica delle pressioni commerciali non porta ad alcuna efficacia di sviluppo ed i **migliori risultati si ottengono coinvolgendo i Colleghi e mettendo i gestori in condizione di aumentare il loro grado di autonomia operativa.**

Come Organizzazioni Sindacali veniamo sempre più spesso sollecitate dai Colleghi per arginare questo fenomeno che, a volte, degenera in velate minacce di trasferimento, spostamento di ferie, cambio di ruolo ecc.ecc.

I **Gestori Personal** sono da tempo interessati da un fenomeno di pressione aggiuntiva esercitata dall'azienda per ottenere la loro disponibilità a conseguire l'abilitazione di Promotore Finanziario con relativa iscrizione all'albo professionale.

Tale abilitazione è prevista dalla legge per esercitare l'attività di promozione e vendita di prodotti finanziari fuori sede. Ottenere questa abilitazione non è affatto semplice: oltre alla formazione in aula è necessaria una intensa attività di studio fuori orario di lavoro. All'inizio l'azienda ha avuto un approccio leggero con la ricerca della volontarietà, ora a fronte di qualche rifiuto da parte di alcuni Colleghi, sta progressivamente rafforzando la pressione fino ad arrivare a livelli di ricatto.

Invitiamo le Colleghe ed i Colleghi a segnalarci i casi di comportamenti scorretti ed offensivi della loro dignità personale e professionale.

Forlì, 28 marzo 2014

RR.SS.AA. Cariromagna Gruppo Intesa Sanpaolo

FABI-FIBA/CISL-FISAC/CGIL-UILCA